



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA
CLIMA CENTER, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA
TUNGURAHUA

Trabajo de titulación

Tipo: Proyecto de investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: NOEMI ESTRELLA PÉREZ YAMBI

DIRECTORA: Lic. María Fernanda Herrera Chico

Riobamba – Ecuador

2021

© 2021, Noemí Estrella Pérez Yambi

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de autor.

Yo, NOEMÍ ESTRELLA PÉREZ YAMBI, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados de los mismos son auténticos. Los textos en el documento que proviene de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; El patrimonio intelectual le pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 18 de junio del 2021



Noemí Estrella Pérez Yambi

C.I: 0604966069

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: el Trabajo de Integración Curricular: Tipo Proyecto de Investigación. “**MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA CLIMA CENTER, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA TUNGURAHUA**”, realizado por la señorita **NOEMÍ ESTRELLA PÉREZ YAMBI** ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de integración curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Ángel Eduardo Rodríguez Solarte

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

18 de junio de 2021

Lic. María Fernanda Herrera Chico

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

18 de junio de 2021

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

18 de junio de 2021

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado primero a Dios por brindarme salud, vida y una familia que han sido mi sustento y apoyo principal, pues con sus sabios consejos me guiaron en el camino del bien. Con todo el amor y cariño a mis amados padres Juan Pérez Gualán y Rosa Yambi Aguagallo, por su constancia, que a pesar de los momentos difíciles me sacaron adelante enseñándome que la perseverancia y persistencia conllevan al logro de los objetivos, por educarme con buenos hábitos y valores, los cuales me han ayudado a sobresalir aun en los momentos más difíciles. A mis hermanos Franklin y Jonathan por ser mis compañeros de vida y un apoyo constante, que con sus consejos y los buenos momentos que me han brindado, han sido mi inspiración para seguir en este camino de la vida.

Noemí

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser el principal guía que me han permitido culminar todo el proceso de la carrera, siendo mi fortaleza aun en momentos de debilidad. A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Finanzas y los docentes quienes lo conforman, por instruir y formarme como profesional a través de los conocimientos que fueron impartidas en cada clase. Gratitud a mi directora del trabajo de titulación Ing. Fernanda Herrera, y el Ing. Luis Esparza, miembro del tribunal, quienes, con sus conocimientos, experiencia y sobre todo la paciencia, me guiaron en todo el proceso investigativo desde el inicio hasta la culminación del mismo. A la empresa Clima Center por la apertura que me brindaron desde el principio, proporcionándome la información necesaria para cada proceso de la presente investigación, especialmente al Ing. Christian Montoya y a la Ing. Edith Arroba, quienes me dedicaron todo el tiempo que requería en cada etapa.

Noemí

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIII
RESUMEN.....	XIV
ABSTRACT.....	XV
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPITULO I

1.	MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	3
1.1.	Antecedentes de la Investigación.....	3
1.2.	Marco teórico.....	5
1.2.1.	<i>La empresa</i>	5
1.2.2.	<i>Elementos de la empresa</i>	5
1.2.3.	<i>Funciones de la empresa</i>	6
1.2.4.	<i>Clasificación de las empresas</i>	7
1.2.5.	<i>Modelos</i>	9
1.2.6.	<i>Gestión</i>	10
1.2.7.	<i>Control de la gestión</i>	10
1.2.8.	<i>Tipos de gestión</i>	10
1.2.9.	<i>Gestión Financiera</i>	11
1.2.10.	<i>Importancia de la gestión financiera</i>	12
1.2.11.	<i>Objetivos de la gestión financiera</i>	12
1.2.12.	<i>Función de la gestión financiera</i>	12
1.2.13.	<i>Modelo de gestión financiera</i>	12
1.2.14.	<i>Herramientas financieras</i>	13
1.2.15.	<i>Balance general</i>	13
1.2.16.	<i>Estado de resultados</i>	13
1.2.17.	<i>Análisis vertical</i>	14
1.2.18.	<i>Análisis horizontal</i>	14
1.2.19.	<i>Necesidades operativas de fondos</i>	14
1.2.20.	<i>Fondo de maniobra</i>	14

1.2.21.	<i>Razones financieras</i>	14
1.2.22.	<i>Razones de liquidez</i>	16
1.2.23.	<i>Razones de solvencia</i>	16
1.2.24.	<i>Razones de actividad o rotación de activos</i>	17
1.2.25.	<i>Razones de rentabilidad</i>	17
1.2.26.	<i>Planeación Financiera</i>	18
1.2.27.	<i>Ciclos de planeación</i>	18
1.2.28.	<i>Fases de la planeación financiera</i>	18
1.2.29.	<i>Beneficios de la planeación financiera</i>	18
1.3.	Marco conceptual	19
1.4.	Idea a defender	21
1.5.	Variables	21

CAPITULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	22
2.1.	Enfoque de la investigación	22
2.1.1.	<i>Cuantitativo</i>	22
2.2.	Nivel de Investigación	22
2.2.1.	<i>Descriptivo</i>	22
2.3.	Métodos de investigación	22
2.3.1.	<i>Método deductivo</i>	22
2.3.2.	<i>Método Inductivo</i>	23
2.4.	Población y muestra	23
2.5.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	23
2.5.1.	<i>Entrevista</i>	23
2.6.	Análisis e interpretación de resultados	24

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	25
3.1.	Resultados	25
3.1.1.	<i>Análisis de resultados</i>	25
3.1.2.	<i>Resultados obtenidos de la entrevista a la Junta Administrativa</i>	25
3.1.3.	<i>Análisis de la situación actual del sistema financiero</i>	29

3.2.	Discusión de resultados.....	49
3.3.	Propuesta: Modelo de gestión financiera para la empresa Clima Center....	49
3.3.1.	<i>Introducción.....</i>	49
3.3.2.	<i>Justificación.....</i>	50
3.3.3.	<i>Información general.....</i>	50
3.3.4.	<i>Estructura organizacional.....</i>	51
3.3.5.	<i>Objetivo.....</i>	51
3.3.6.	<i>Alcance.....</i>	51
3.3.7.	<i>Informe de problemas.....</i>	52
3.3.8.	<i>Contenido de la propuesta.....</i>	55
3.3.8.1.	<i>Panorama del capital de trabajo.....</i>	56
3.3.8.1.1.	<i>Estrategias para la adecuada gestión del capital de trabajo.....</i>	57
3.3.8.2.	<i>Gestión del efectivo.....</i>	57
3.3.8.2.1.	<i>Políticas de compra para la adecuada gestión del efectivo.....</i>	57
3.3.8.2.2.	<i>Políticas de venta para la adecuada gestión del efectivo.....</i>	57
3.3.8.3.	<i>Gestión de las cuentas por cobrar.....</i>	58
3.3.8.3.1.	<i>Políticas de crédito y cobranza.....</i>	58
3.3.8.3.2.	<i>Condiciones de crédito.....</i>	58
3.3.8.3.3.	<i>Aceleración de cobro.....</i>	58
3.3.8.3.4.	<i>Estrategias para disminuir el índice de morosidad.....</i>	59
3.3.8.3.5.	<i>Políticas para la reducción de gastos y compras innecesarias.....</i>	60
3.3.8.4.	<i>Gestión de inventario.....</i>	60
3.3.8.4.1.	<i>Políticas para establecer un presupuesto de inventarios.....</i>	60
3.3.8.4.2.	<i>Modalidades de inventario.....</i>	61
3.3.8.4.3.	<i>Costos del inventario.....</i>	61
3.3.8.4.4.	<i>Sistema de inventario.....</i>	61
3.3.8.5.	<i>Proyecciones.....</i>	62
3.3.8.5.1.	<i>Proyecciones de ventas por el método de regresión lineal.....</i>	63
3.3.8.6.	<i>Flujo de Caja proyectado.....</i>	67
	CONCLUSIONES.....	73
	RECOMENDACIONES.....	74
	BLIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1	Indicadores financieros	15
Tabla 1-2	Población de trabajadores	23
Tabla 3-3	Análisis vertical del Balance General	29
Tabla 4-3	Composición del total activo	30
Tabla 5-3	Composición del pasivo.....	31
Tabla 6-3	Análisis vertical del Estado de Resultados	33
Tabla 7-3	Análisis vertical Estado de Resultados	34
Tabla 8-3	Análisis horizontal del Balance General.....	36
Tabla 9-3	Análisis horizontal	38
Tabla 10-3	Análisis horizontal Estado de Resultados	40
Tabla 11-3	Análisis horizontal	41
Tabla 12-3	Indicadores financieros	42
Tabla 13-3	Indicadores de liquidez	44
Tabla 14-3	Indicadores de solvencia.....	45
Tabla 15-3	Indicadores de gestión	46
Tabla 16-3	Indicadores de rentabilidad	48
Tabla 17-3	Datos generales de la empresa	50
Tabla 18-3	Morosidad de los clientes	52
Tabla 19-3	Cuestionario de Control Interno Inventarios.....	53
Tabla 20-3	Nivel de confianza y riesgo	54
Tabla 21-3	Llamadas preventivas	59
Tabla 22-3	Visitas preliminares	59
Tabla 23-3	Notificaciones	59
Tabla 24-3	Ejemplo Kardex	62
Tabla 25-3	Proyecciones de ventas regresión lineal	63
Tabla 26-3	Proyecciones ventas.....	65
Tabla 27-3	Cálculo regresión lineal ventas	65
Tabla 28-3	Proyecciones ventas	66
Tabla 29-3	Flujo de caja proyectado	67
Tabla 30-3	Cuadro de amortización.....	68
Tabla 31-3	Valor actual neto.....	68
Tabla 32-3	VAN y TIR	69
Tabla 33-3	Periodo real de recuperación.....	69

Tabla 34-3	Flujo de caja operativo.....	70
Tabla 35-3	Beneficio/Costo	70
Tabla 36-3	Punto de equilibrio en unidades.....	71
Tabla 37-3	Utilidades para el punto de equilibrio.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1	Funciones de la empresa	6
Figura 2-1	Empresas según su forma jurídica.....	8
Figura 1-3	Organigrama estructural.....	51
Figura 2-3	Control de inventarios	54
Figura 3-3	Contenido de la propuesta	56

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3	Composición del activo análisis vertical	30
Gráfico 2-3	Composición del Pasivo	31
Gráfico 3-3	Análisis vertical Estado de Resultados	34
Gráfico 4-3	Análisis horizontal	38
Gráfico 5-3	Análisis horizontal	42
Gráfico 6-3	Indicador de liquidez	44
Gráfico 7-3	Indicadores de solvencia.....	45
Gráfico 8-3	Indicadores de gestión	47
Gráfico 9-3	Indicadores de rentabilidad.....	48
Gráfico 10-3	Proyección de ventas	66
Gráfico 11-3	Punto de equilibrio.....	72

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo A:** Entrevista realizada
- Anexo B:** Cuestionario de control interno: Inventarios
- Anexo C:** Declaración SRI 2015
- Anexo D:** Declaración SRI 2016
- Anexo E:** Declaración SRI 2017
- Anexo F:** Declaración SRI 2018
- Anexo G:** Declaración SRI 2019

RESUMEN

El trabajo de investigación consistió en el desarrollo de un modelo de gestión financiera para la empresa Clima Center, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua, con el objetivo de implementar y mejorar la gestión financiera a través de técnicas que se acogió del libro Gestión Financiera segunda edición de Marcial Córdova Padilla, la misma que permita optimizar recursos financieros y maximizar la rentabilidad de la empresa. Para la elaboración del mismo se realizó entrevistas, aplicadas al personal administrativo, las mismas que permitieron obtener información necesaria para el desarrollo del proyecto investigativo, además se realizó el análisis financiero a través de la observación a los estados financieros calculando el análisis horizontal, vertical y ratios financieros que facilitaron determinar la situación actual de la empresa. Finalmente, detectado los problemas se propuso estrategias y políticas de capital de trabajo, ventas, compras, crédito y cobranzas, condiciones de crédito, cobros, aceleración de cobro, gestión de inventarios y un flujo de caja proyectado conjuntamente con las ventas proyectadas a través de la regresión lineal. Se recomienda tomar en cuenta todos los parámetros que se han establecido en el modelo de gestión financiera propuesto para poder cumplir con el objetivo principal, bajo el compromiso y trabajo por parte del personal que conforman la empresa.

Palabras Clave: <MODELO DE GESTIÓN>, <GESTIÓN FINANCIERA>, <ANÁLISIS FINANCIERO>, <RENTABILIDAD>, <RECURSOS>.



03-06-2021

1492-DBRA-UTP-2021

ABSTRACT

The study consisted of the development of a financial management model for the Clima Center company, headquartered in Ambato, province of Tungurahua, with the aim of implementing and improve financial management through techniques that were taken from a book entitled Financial Management, second edition written by Marcial Córdova Padilla, to allow optimizing financial resources and maximize profitability. For this study, interviews were carried out and applied to the administrative staff which allowed obtaining necessary information to develop this investigative project. In addition, a financial analysis was carried out through the observation of the financial statements calculating the horizontal and vertical analysis and financial ratios that permitted to determine the current situation of the company. Finally, once the problems were detected, some strategies and policies were proposed for working capital, sales, purchases, credit and collections, credit conditions, charges, collection acceleration, inventory management and a projected cash flow with estimated sales through linear regression. It is recommended to take into account all the parameters that have been established in this financial management model to be able to fulfill the main objective under the commitment of the staff who work in the company.

INTRODUCCIÓN

La gestión financiera está conformada por los ingresos y egresos, que mediante un adecuado procedimiento y manejo de dinero se generará rentabilidad. Es decir, que la generación de los recursos se fundamenta en los dos elementos antes mencionados, es necesario también considerar los aportes de los socios y el control de los recursos monetarios que permitan obtener como resultado altos niveles de satisfacción (Sánchez, 2006; citado en Córdova, 2012, p.2).

A partir de lo antes mencionado, se determina que la gestión financiera es una herramienta necesaria que permite una orientación adecuada en las actividades que desarrollan las empresas, además, contribuye a tomar decisiones más eficientes que aseguren el retorno de la inversión realizada más las utilidades, también ayuda a descifrar los hechos que suceden en la naturaleza financiera, partiendo de la situación interna que son los presupuestos, gestión del efectivo, administración crediticia como los proveedores, créditos y clientes, que ayudan a planificar adecuadamente las inversiones de financiación, operación y distribución de las ganancias, las mismas que, permitan desarrollarse con eficiencia y eficacia en la gestión organizacional, de esta forma, se puede tener un control sobre los ingresos y egresos de la entidad.

En un mundo tan globalizado como en el que vivimos, es vital para las empresas realizar una buena gestión financiera, y administración de sus finanzas. Actualmente las oportunas aplicaciones de un modelo de Gestión Financiera de las empresas permiten adquirir actitudes por parte de los altos mandos, a más de técnicas y prácticas innovadoras.

Es importante mencionar que Clima center es una empresa que se dedica a la venta, instalación y mantenimiento de aire acondicionado, ventilación, calefacción y energía solar térmica tanto de uso doméstico y comercial, por lo que requieren de un modelo de gestión financiera que permitan direccionar de forma eficiente los procesos y generar rentabilidad.

El presente trabajo de titulación denominado MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA “CLIMA CENTER”, CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, está encaminado a lograr una correcta gestión de recursos para maximizar la rentabilidad empresarial, está estructurado de la siguiente forma:

El marco teórico, donde se presentan varias teorías, términos y conceptos a partir de libros, artículos científicos, páginas de internet de diversos autores que están relacionados con el tema propuesto para la elaboración de modelo de gestión financiera, orientando a mejorar la rentabilidad de la empresa. Los objetivos van encaminados a partir de la fundamentación teórica, su diagnóstico situacional de la empresa a través del análisis financiero y finalmente el desarrollo del modelo de gestión financiera.

Capítulo I: Está enfocado a la fundamentación teórica donde se sustenta el desarrollo a través de varias teorías y definiciones tomadas de libros, revistas, artículos científicos y páginas de internet de distintos autores relacionados con el tema propuesto, la misma que permita encaminar a la elaboración del modelo de gestión financiera.

Capítulo II: En este apartado se detalla la metodología que se va aplicar durante el trabajo, la población que será objeto de estudio, técnicas e instrumentos que se utilizarán para el levantamiento de información a fin de identificar los problemas que acarrea la empresa.

Capítulo III: Consiste en el marco de análisis y discusión de resultados de las entrevistas realizadas que permitan resultados más cercanos a la realidad; es importante la interpretación de todo lo que se recopile en la empresa de forma clara y concreta.

Posteriormente, se realizan análisis horizontal, vertical y razones financieras de los estados financieros, las mismas que permitan visualizar la situación actual de la empresa. Una vez establecidos los problemas, se desarrolla la propuesta en base a políticas y estrategias que permitan la optimización de recursos financieros y económicos de la organización Clima Center esperando el aumento de rentabilidad y una buena gestión empresarial. Además, se establecen las conclusiones y recomendaciones de los resultados con el fin de que la empresa encamine el modelo de gestión financiera propuesta, para un mejor rendimiento de los recursos.

CAPITULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes de la Investigación

Para el desarrollo de la presente investigación, “Modelo de Gestión Financiera para la Empresa Clima Center” fue necesario basarse en trabajos de investigaciones similares al tema, cuyos aportes sirvan de ayuda para los fines pertinentes y así dar soluciones a los problemas objeto de estudio.

Alvarado en su tema de tesis denominada: Modelo de gestión financiera en la Microempresa “Jiménez Ortiz” ubicada en la ciudad Puyo, provincia de Pastaza, del año 2013-2014, realizado en la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la ESPOCH, manifiesta la importancia de realizar esta investigación contempla el hecho de evaluar la gestión financiera que desarrolla la microempresa “JIMENEZ ORTIZ” y su incidencia en la rentabilidad, motivo por el cual resulta necesario profundizar la investigación con el fin de medir el nivel de efectividad, eficacia y eficiencia de sus actividades operativas, involucrando la toma de decisiones, mecanismos de control financiero y costos de producción de la empresa. El estudio de la gestión financiera contribuirá a implementar toda una serie de medidas que favorecerán la construcción de un nuevo modelo de gestión para el desarrollo empresarial de La Microempresa Personal “JIMENEZ ORTIZ”, permitiéndole participar en el contexto de un mercado competitivo exigente, que funciona sustentada en los principios de la administración moderna (Alvarado, 2017, p.4).

En síntesis, con el modelo de gestión financiera se pretende modificar los esquemas llevados por la microempresa, como establecer un proceso de direccionamiento financiero y económico para encaminar al fortalecimiento administrativo, a través de la interacción entre la microempresa y el entorno para el conocimiento de la situación, a través de una serie de reglas que aseguren decisiones óptimas.

En ese sentido, Yanchatipán en su tema de tesis denominada: “Modelo de la gestión financiera en “Ingeniería GS Telecom Signals S.A.”, del cantón Quito, provincia de Pichincha”, desarrollado en la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la ESPOCH expresa que debido a los problemas encontrados en la empresa “INGENIERÍA GS TELECOM SIGNALS S.A.”, se consideró importante diseñar un modelo de gestión financiera, que permita mantener un control adecuado en las actividades y la prestación de servicios profesionales ingenieriles, en la instalación de todo lo relacionado a electrónica se pudo evidenciar que la empresa no mantiene definida una estructura organizacional humana y financiera en función al área en la que se desenvuelven, este

problema se determina porque desde el inicio de funciones de la empresa no se ha determinado un modelo de gestión financiera que permita una mejor organización estructural para la optimización financiera y toma de decisiones oportunas que permitan con el cumplimiento de las metas propuestas por la empresa. INGENIERÍA GS TELECOM SIGNALS S.A. al no disponer de un modelo financiero es más propenso a tener pérdidas que afectan en gran cantidad a los procesos y se pierde oportunidades de rendimiento monetario, la baja optimización de costos, por todo esto se ha visto en la necesidad de una mejora mediante la organización de la institución sobre los procesos, crecimiento institucional y personal sin descuidar la satisfacción de los clientes (Yanchatipán, 2017, p.2).

Por otro lado, González en su investigación denominada: “Modelo de gestión financiera para optimizar recursos financieros y económicos en la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda., de la Ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, en el período 2015”, realizado en la Escuela de Finanzas y Comercio Exterior de la ESPOCH, asevera que la adecuada toma de decisiones está relacionada con la gestión financiera en función a los activos que conforman dicha empresa, financiación y la política sobre los dividendos fundamentados en dos pilares importantes siendo la maximización del beneficio y la de la riqueza, para de esta manera cumplir con los objetivos empresariales propuestos y lograr que los mismos se conviertan en una herramienta importante para la gestión financiera eficaz (González, 2015, p.2).

En ese sentido, Chanaluisa en su tema de tesis denominada: “Planteamiento de un modelo de gestión financiera que permite optimizar recursos financieros y monetarios de la COAC Puerto Francisco de Orellana Ltda. En la ciudad del Coca, Provincia Orellana, periodo 2015” de la Escuela de Finanzas de la ESPOCH, concluye que dicha cooperativa fue creada el 17 de noviembre del 2006, hasta el momento no se ha diseñado un modelo de gestión financiera que le ayude a orientar de forma prudente la optimización de recursos monetarios y financieros de la institución que permita el adecuado resultado organizacional, el mismo que afecta en la deficiente organización sobre la evaluación de los rendimientos financieros asociados con los servicios que la entidad proporciona a sus socios (Chanaluisa, 2015, p.2).

Por su parte, Tenelema en su trabajo de titulación, denominado: “Gestión financiera en la Coac Sagrada Familia Ltda. Del cantón Riobamba, provincia Chimborazo, periodo 2016”, realizado en la Escuela de Finanzas de la ESPOCH, concluye que se pudo determinar que la Coac Sagrada Familia presenta la gestión financiera de forma deficiente la misma que como resultado presenta bajos rendimientos económicos, deficiente desempeño en las operaciones, se detiene el crecimiento de la entidad y la toma de decisiones no son las adecuadas. Bajo estos parámetros mencionados la institución se ha visto detenida en su progreso por lo que es indispensable un

modelo de gestión oportuna que permita en la contribución del cumplimiento de objetivos, precautelando los intereses de los socios y el aumento de las utilidades (Tenelema, 2016, p.3).

1.2. Marco teórico

1.2.1. La empresa

La empresa es como: “un conjunto de elementos o factores humanos técnicos y financieros, localizados en una o varias unidades físico-espaciales o centros de gestión, combinados y ordenados según determinados tipos de estructuras organizativas” (mheducation, 2020, pp.7-8).

La empresa cumple un rol primordial dentro de la economía de todos los países, por lo que, es importante que se mantenga una buena administración para el cumplimiento de objetivos propuestos.

1.2.2. Elementos de la empresa

En las teorías clásicas mencionan de la existencia de tres elementos esenciales:

La tierra: Este elemento es considerado como un factor productivo y durante muchos años como un componente clave, hoy en día se usa el término tierra en un sentido general, incluyendo el conjunto de recursos naturales indispensables para la producción. Se puede citar, por ejemplo, la energía y el agua (mheducation, 2020a: p.8).

El trabajo: Refiere que la empresa requiere de esfuerzo y dedicación de los seres humanos para la adecuada puesta en marcha del giro del negocio, este esfuerzo se deduce a la realización necesaria para la creación de bienes o servicios dentro de la organización empresarial ya sea el trabajo físico o intelectual, dentro de este factor se incluye tanto el trabajo que desarrolla el empresario, quien es el encargado de coordinar los recursos materiales y humanos de la empresa, como el trabajo que desarrollan los trabajadores asalariados (mheducation, 2020b: p.8).

El capital: Este factor se denomina al conjunto de bienes o derechos que la empresa posee y que se incluye dentro de su patrimonio. El capital está constituido tanto por los bienes inmuebles (edificios, vehículos, fincas) como por bienes muebles (capital financiero y el capital técnico), conformados por los instrumentos que se usan para la producción (mheducation, (2020c: p.9).

1.2.3. Funciones de la empresa



Figura 1-1 Funciones de la empresa

Fuente: (mheducation, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Función de dirección: Esta función es una de las tareas más importantes, puesto que se está refiriendo al proceso por el cual una o varias personas tratan de cumplir con los objetivos institucionales ya planteados, es decir quienes se encargan de las tareas directivas en la empresa son las mismas que podrán disponer de todos los recursos, tanto humanos, técnicos y financieros, que ésta tenga con el objetivo de coordinarlos (mheducation, 2020d: p.13).

Función de productiva: También conocida como función técnica, dicha función es un conjunto de actividades que realiza la empresa para crear bienes o prestar servicios relacionados a la actividad. Del mismo modo deben encargarse de la Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i), prestar o producir el servicio inherente a su propia actividad realizando los controles correspondientes de la calidad para comprobar el proceso de recepción de los productos o servicios al mercado en óptimas condiciones (mheducation, 2020e: p.13).

Función financiera: La función mencionada se encarga de alcanzar los recursos financieros necesarios para poner en marcha las actividades empresariales. Esta función contendrá tres actividades significativas: la planificación de los recursos, el asesoramiento respecto a la viabilidad de las posibles operaciones y la toma de decisiones respecto al uso de los recursos (mheducation, 2020f: p.13).

Gestión de los recursos humanos: Se deduce que la actividad humana es un componente indispensable en el entorno empresarial, puesto que el trabajo de los seres humanos es considerado como un factor de producción básico. Actualmente las organizaciones empresariales consideran a sus trabajadores como base para el éxito por lo que existe un departamento de Recursos Humanos (mheducation, 2020g: p.13).

Función comercial: Esta función abarca un amplio grupo de actividades, pero se cita dos de ellas: las actividades de venta al producto o servicio que realiza y las de compra de materiales que se requieran para la producción del servicio o bien en cuestión (mheducation, 2020h: p.13).

Función administrativa: citando a, señala que la función mencionada se encarga de controlar todo el proceso de documentación de la empresa, puesto que abarca un conjunto amplio de actividades que suelen desarrollarse dentro del campo de la gestión de documentación y de los trámites burocráticos (mheducation, 2020i: p.14).

1.2.4. Clasificación de las empresas

La clasificación de empresa ha tomado un rumbo amplio y de acuerdo a las consideraciones de autores se detalla a continuación:

a) Tipología de empresas

Según su tamaño: Abarca diferentes factores, como la cantidad de trabajadores, el monto del valor bruto de ventas anuales y en varias ocasiones se tiene en cuenta el monto de activos, o en su defecto el monto del capital de inversión.

Microempresa: La “microempresa bajo variables a considerarse, de 1 a 9 empleados, un valor bruto de ventas anuales de ≤ 100.000 y un monto de activos correspondientes de hasta US\$ 100.000” (Cámara de Comercio de Quito, 2017a: p.2).

Pequeñas empresas: Las microempresas manejan las mismas variables para su medición, teniendo en cuenta los cambios correspondientes en la cantidad, como indica la (Cámara de Comercio de Quito, 2017b: p.2), “debe mantener un personal ocupado de 19 a 49 empleados, con un valor bruto de ventas anuales de 100.001 a 1.000.000 y contar con un monto de activos de US\$ 100.001 hasta 750.000”.

Empresas medianas: Para determinar a una “empresa como mediana se necesita tener de 50 a 199 trabajadores empleados, con un valor bruto de 1.000.001 a 5.000.000 y con un monto de activos que vaya desde US\$750.001 hasta US\$ 3.999.999” (Cámara de Comercio de Quito, 2017c: p.2).

Grandes empresas: Por otra parte, las grandes empresas como su nombre lo indica, mantienen una gran producción por lo que necesitan gran cantidad de trabajadores, puesto que la (Cámara de Comercio de Quito (2017d: p.2), menciona que estas “empresas mantienen un número \geq a 200

trabajadores empleados, generando un valor bruto de ventas anuales $\geq 5.000.000$ y con un total de monto de activos $\geq 4.000.000$ ".

Según la propiedad del capital:

Empresa privada: "Este tipo de empresas son las que, para su constitución, la procedencia de su capital deriva de inversionistas privados y se hace llamar lucrativa y estas componen en: nacionales, extranjeras y transnacionales" (Corporación Universitaria de Asturias, 2014a: p.4).

Empresa pública: En este tipo de empresas la procedencia del capital generalmente es de fondos estatales, pues su finalidad es la satisfacción de necesidades de carácter social y se clasifican en: centralizadas y descentralizada" (Corporación Universitaria de Asturias, 2014b: p.4).

Empresas mixtas: Estas empresas son las que cuya formación de patrimonio se conforma del capital del estado y de particulares, es decir existe la participación tanto del estado como de los particulares para producir bienes o servicios. Su objetivo es que el estado tienda a ser el único propietario del capital y los servicios de la empresa (Corporación Universitaria de Asturias, 2014c: p.5).

b) Según su forma jurídica



Figura 2-1 Empresas según su forma jurídica

Fuente: (Universidad de Granada, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Empresario individual: El empresario individual es una persona física la cual realiza de manera habitual, sin dirección u organización de otra persona una actividad económica o profesional con fines de lucro, de manera directa y autónoma por cuenta propia y que puede contar o no con trabajadores a su cargo (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2020a: p.9).

Sociedad limitada: Consiste en una persona física que realiza un trabajo profesional o actividad económica de manera directa con el cliente, sin dirección u organización de otra, pero que puede

tener o no trabajadores a su cargo (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2020b: p.13).

Sociedad anónima: Se refiere a la empresa donde su capital se encuentra dividido en acciones con carácter negociable, las cuales están formadas a partir de “la aportación de los accionistas que responden únicamente hasta el monto de sus acciones.” En el nombre de la empresa o compañía se debe especificar el carácter de la organización, indicando las palabras de Compañía Anónima o Sociedad Anónima, o en su defecto las siglas correspondientes (Cámara de Comercio de Quito, 2013, p.1).

Sociedad colectiva: Es una empresa o compañía en la que todos los socios tiene el poder de administrar la entidad, pero dicha administración se realiza mediante el proceso de escoger a un mandante mediante un acuerdo común. Dicho mandante se encarga de administrar, prestando su rostro para las actividades de la empresa, sin embargo, las desiciones y planteamiento de estrategias se determinan en conjunto con todos los socios de la compañía (Salgado, 2016, p.1).

Sociedad comandita: La comandita tiene dos tipos de organización, la primera es la comandita simple, donde los socios “son aquellos que se proyectan simplemente a la administración de fondos sociales, que responden de las obligaciones sociales de una manera subsidiaria, solidaria e ilimitada [...]”; la segunda consiste en la comandita por acciones, donde el capital de la compañía se encuentra dividido en acciones, las cuales mantienen un igual valor nominal, esta sociedad es netamente de capital (Blacio, 2009a: p.4).

Sociedad cooperativa: La sociedad cooperativa es aquella que ha ganado mayor fuerza dentro de las formas de organización para la realización de cualquier tipo de actividades económicas lícitas en el régimen del empresario común, pero no con fines de lucro, sino con la finalidad de crear una entidad fuerte para la captación del mercado, y así ayudar a los miembros de la cooperativa vendiendo, distribuyendo o prestando sus productos y servicios (Blacio, 2009b: p.2).

1.2.5. Modelos

Es un instrumento que representa al objeto de estudio, ayudando a comunicar y analizar las funciones y estructura del mismo, estableciendo el límite de su accionar y permitiendo la realización de pruebas variando sus componentes, llegando a una mejor comprensión de la situación y sus características (Velásquez, 2003, pp.68-69).

En referencia a los modelos, menciona que marcan un punto de partida para realizar análisis y síntesis de diferentes situaciones que ocurren en una organización, por esta razón son de mucha utilidad para tareas administrativas; de igual manera, un modelo se debe estructurar a partir de información sobre la situación actual de la organización, analizada con un enfoque objetivo para determinar las líneas de mejora continua (Mascareñas, 2001; citado en Espín, 2019, p.22).

“Un modelo es un esquema base para la administración de una institución, que permite lograr el plan y los objetivos para el cual se creó, a través de políticas tales como gobernar, ordenar y dirigir” (González, 2015, p.8).

“Los modelos son los que orientan de manera racional y sistemática la empresa y la organización, lo que conlleva a lograr los objetivos propuestos tomando decisiones apropiadas” (Moreno, 2014, p.149).

1.2.6. Gestión

“La gestión es una actividad mediante la cual se administra las actividades de un negocio, con el fin de dinamizar los procesos productivos y financieros orientado a tener buenos resultados” (Velásquez, 2003, p.69).

Es un proceso de carácter intelectual donde intervienen actividades como: la reflexión, pensamiento crítico y análisis de la acción, en torno a las circunstancias del entorno que afectan a los organismos sociales productivos. Este proceso está ligado estrechamente con la economía, marco legal, cultural y social donde se da la libre competencia de los bienes y servicios ofertados al público (Hernández y Rodríguez, 2011, p.2).

La “gestión como las etapas del proceso administrativo de una organización, las mismas que constan de: planeación, organización, dirección y control, donde se pretende determinar los errores y corregirlos” (Ospina, 2010; citado en Moreno, 2014, p.150).

“La gestión en las organizaciones será adecuado, en la medida en que estas alcancen sus objetivos (eficacia) haciendo uso óptimo de los recursos (eficiencia)” (Fayol; citado en Espín, 2019, p.9).

En base a los autores antes mencionados se concluye que, la gestión es esencial en las empresas puesto que, ayuda a mantener una adecuada administración de los recursos y actividades de las organizaciones, permitiendo visualizar la realidad empresarial, posteriormente encaminarlas a la mejora continua de los procesos.

1.2.7. Control de la gestión

Se deben tomar en cuenta varios aspectos para mantener un buen control de la gestión de una empresa los mismos que están en el marco filosófico y estratégico de la misma, siendo estos el fin de creación, la misión, la visión, objetivos, políticas y estrategias que direccionan a la organización a un desarrollo continuado específico (Rubio, 2008, pp.14-15).

1.2.8. Tipos de gestión.

La gestión de una empresa parte del proceso de diferentes espacios de la misma y las diferentes interacciones que se producen en el entorno externo e interno con respecto a cada área. Según

(Martínez, 2013, p.45), existen diferentes tipos de gestión que intervienen en el proceso de innovación de una empresa, los cuales son:

Gestión estratégica: Consiste en un proceso de planificación y/o replanificación de la capacidad que tiene una empresa para prestar un servicio o producir un producto, se identifica las problemáticas existentes con la producción y comercialización y se establecen estrategias que ayuden a solucionar dichos inconvenientes (Brume, 2017, p.2).

Gestión de la innovación: en este proceso se determina las oportunidades de la empresa frente a las nuevas propuestas existentes en el mundo, tanto en ampliación a nuevos mercados como, los nuevos métodos de desarrollo, nuevas formas de producción, etc. mediante un análisis exhaustivo de las necesidades del mercado, situación actual de competidores, entorno de la tecnología, etc.

Gestión de operación: En esta etapa se evidencia las potencialidades de la empresa en cuanto a la producción, al igual que las problemáticas existentes. Se determina un flujograma de procesos que ayude a mejorar la producción, mediante la optimización de recursos y tiempo; también, interviene la capacitación al personal con la finalidad de mejorar su eficacia (Gómez & Brito, 2020, p.9).

Gestión financiera: Es un proceso mediante el cual se determina la liquidez y rentabilidad de la empresa, a través del análisis de los estados financieros con la finalidad de establecer lineamientos que ayuden a mejorar la gestión del dinero que se encuentra en cada una de las cuentas, identificando aquellas que requieren atención para reducir o aumentar la disposición de dinero en ellas (Córdoba, 2016, pp.4-5).

Gestión organizacional: En este proceso se determina la organización de la empresa en función de las actividades que se realiza, teniendo en cuenta la necesidad del personal en los diferentes procesos de la empresa. Se determina el flujo de comunicación interna mediante el cual se coordinará el funcionamiento interdepartamental, al igual que la estructura orgánica y funcional de la empresa. Es decir, se coordina al equipo que trabaja en la empresa (Del Río, 2016, p.52).

Gestión de marketing: Consiste en un proceso mediante el cual se realiza un estudio de mercado y se evidencia las tendencias de consumo y los medios por los cuales los clientes se informan de los productos que se llevan al mercado, una vez identificado los medios y tendencias de consumo, se establece la publicidad que se va a utilizar en la compañía con el fin de aumentar la cuota de mercado (Reinares y Blanco, 2015, p.47).

1.2.9. Gestión Financiera

Gestión financiera, manifiesta que es una disciplina que se encarga de analizar los recursos financieros de una organización, al igual que las actividades y acciones en los que estos intervienen, manteniendo un control sobre su utilización y los beneficios o pérdidas que generan dichas actividades (Córdoba, 2012, p.3).

La gestión financiera ayuda a administrar un negocio o empresa, dirigiéndola hacia un fin preestablecido, ejecutando de manera ordenada las actividades planteadas mediante planificación para convertir en realidad los propósitos que ayudaran a llegar al fin (Fajardo y Soto, 2018, p.45).

En base a los autores antes mencionados se concluye que: la gestión financiera es una herramienta indispensable que permite tomar decisiones adecuadas, a través del análisis de todas las actividades que desarrolla la empresa, la misma que permita optimizar los recursos y maximizar las utilidades.

1.2.10. Importancia de la gestión financiera

La gestión financiera es sumamente importante para cualquier organización, ya que le ayuda a tener control de sus actividades, por ende, mantener efectividad y eficacia operacional, confiabilidad de información financiera, todo esto a través del cumplimiento de leyes y regulaciones aplicables a la organización (Córdoba, 2012, p.6).

1.2.11. Objetivos de la gestión financiera

Teniendo en cuenta a (Córdoba 2012, p.14), los objetivos de la gestión financiera son:

Aumento del rendimiento sobre las inversiones.

Establecer mayor valor agregado a los trabajadores.

Nivel alto de satisfacción en los clientes de la entidad.

Mayor participación en el mercado.

1.2.12. Función de la gestión financiera

“La función financiera es necesaria para que la empresa pueda operar con eficiencia y eficacia. Es la actividad por la cual el administrador financiero prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla su accionar” (Córdoba, 2012, p.12).

1.2.13. Modelo de gestión financiera

El modelo de gestión financiera es el proceso mediante el cual se identifican las necesidades de la empresa en función de su situación actual, y se establece una fase de planificación, una fase de ejecución, y una fase de control y evaluación de la gestión aplicada (Cabrera, Fuentes, y Cerezo, 2017, p.230).

El modelo de gestión financiera parte desde el análisis de los informes financieros como son el balance general, el estado de resultados y un flujo de caja, en donde se identifica las falencias, y se procede a la etapa de planificación de estrategias para mejorar o mitigar las actividades financieras (Córdoba, 2016, p.22).

1.2.14. Herramientas financieras

Información financiera. Es la “recopilación de diversas experiencias financieras de las empresas, procesada y concentrada para el uso de la gerencia en forma de la contabilidad, manejada por el personal de la empresa, a pesar la tecnificación” (Bonilla, 2011; citado en Córdoba, 2011a: p.86).

Estados financieros. Son aquellos que brindan la información financiera formalmente a todos los individuos o grupos que requieren conocer el estado de la empresa en torno a los recursos utilizados o utilidades generadas de la operación de la misma, al igual que cambios posibles a realizarse con la toma de decisiones (Eisen, 2000; citado en Córdoba, 2012b: p.88).

Análisis e interpretación de los estados financieros. “Es el proceso que se encarga de la recopilación conjuntamente con la interpretación y comparación de datos sean cuantitativos y cualitativos, así como de acontecimientos presentes y pasados de la empresa. La principal intención es obtener el diagnóstico real de la entidad para así proceder a la toma de decisiones” (Baena, 2010; citado en Córdoba, 2012c: p.94).

Razones financieras. Como dice, menciona que existen herramientas analíticas, que debe usar el administrador financiero, para tomar decisiones racionales en relación con los objetivos de la empresa, las cuales pueden expresarse en razones e índices, cuyas bases son tomadas de los estados financieros y por lo tanto, son tipo de análisis vertical, es decir, establecidas del Balance General o del Estado de Resultados, cuyas razones e índices deben ser comparadas a través del tiempo con periodos anteriores o contra estándares (Estupiñan, 2008; citado en Córdoba, 2012c: p. 89).

1.2.15. Balance general

También conocido como balance de situación o balance de comprobación de sumas y saldos, tiene como objetivo verificar si todas las transacciones efectuadas en un período, generalmente mensual, se han detallado correctamente en sus equivalentes de cuentas, definidas en el plan de cuentas utilizado en la empresa, ubicadas pertinentemente en el libro diario, así como en el mayor. El balance general establece la equivalencia entre el valor del Activo de la empresa y la suma de los Pasivos y el Patrimonio Neto (Universidad Interamericana para el Desarrollo, 2020, p.6).

1.2.16. Estado de resultados

El estado de resultados consiste en información financiera en la cual se representa todas las operaciones realizadas en el período del ejercicio, teniendo en cuenta todos los costos de producción, gastos operacionales, administrativos, comerciales y de transporte; y los ingresos totales que se producen por las ventas; con el fin de evidenciar si se ha generado pérdidas o ganancias, esta última es mayormente conocida como utilidad (Fernández, 2008, p.102).

1.2.17. Análisis vertical

El análisis vertical consiste en la relación que mantiene el total de activo, pasivo y patrimonio, con cada una de sus cuentas y subcuentas; realizando una relación porcentual en base al total y como está compuesto por sus derivados; es decir, consiste en la transformación de los valores monetarios de los estados financieros a valores porcentuales de equivalencia, identificando que cuenta o cuentas están manteniendo mayor peso (Universidad Interamericana Para el Desarrollo, 2020 p.5).

1.2.18. Análisis horizontal

El análisis horizontal presenta una perspectiva mucho mayor que el vertical en relación al tiempo que entra para realizar dicho análisis, para la elaboración de este análisis, ya sea que se realiza del balance general o del estado de resultados, se necesita de informes financieros de diferentes años; con el fin de denotar la dinámica cambiante de cada una de las cuentas que se anejan en la empresa, identificando en las mismas su aumento o disminución con relación al año anterior y determinando cuales de estas merecen un interés especial (Prieto, 2010, pp. 49-56).

1.2.19. Necesidades operativas de fondos

“Las necesidades operativas de fondos consisten en el capital corriente, surge de la necesidad de cubrir las inversiones de producción, partiendo de la disponibilidad de activo corriente en base al análisis del debe y del haber de dicha cuenta” (Macías, 2018, pp. 2-4).

$NOF = \text{Existencias} + \text{clientes y cuentas por cobrar} + \text{tesorería} - \text{proveedores y cuentas a pagar.}$

1.2.20. Fondo de maniobra

El fondo de maniobra consiste en una cuenta pasiva que está constituida por los excesos de los fondos de las necesidades operativas. Consiste en una parte del activo corriente el cual se calcula mediante la resta del activo corriente y la deuda a corto plazo (Capilla, 2016, p.2).

$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo corriente}$

1.2.21. Razones financieras

Los ratios o índices financieros permiten relacionar diferentes elementos extraídos de los estados contables que por sí solos no muestran o denotan información relevante; pero al establecer la relación pertinente ayudan a reconocer el desenvolvimiento de una actividad determinada (Universidad Interamericana Para el Desarrollo, 2020 p.7).

El análisis de los índices establecidos permite identificar los puntos fuertes, al igual que las falencias de una empresa; los cuales permiten establecer medidas de acción a fin de mantener las

fortalezas y/o disminuir o eliminar las falencias que se presentan económicamente en la empresa. La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, organismo que vigila y controla la organización, actividades y funcionamiento de las compañías en el Ecuador, formula indicadores que permite evaluar la situación económica y financiera empresarial, la misma que se detalla a continuación:

Tabla 1-1 Indicadores financieros

Factor	Indicadores	Fórmula	Detalle
Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Hacen relación a los activos corrientes frente a los pasivos corrientes.
	Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente-Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Muestra la capacidad de la empresa con sus obligaciones corrientes sin depender de los inventarios
Solvencia	Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo total}}$	Determina el grado de autonomía financiera de la empresa.
	Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Determina la capacidad de crédito, además ayuda a visualizar el grado de compromiso de los acreedores con la empresa.
	Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$	El resultado de esta relación permite identificar la cantidad de unidades monetarias se dispone en el patrimonio por cada unidad invertida en los activos fijos.
	Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Es el resultado del número de unidades monetarias de activos que se han logrado por cada unidad de patrimonio.
Gestión	Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	Miden la capacidad de rotación de las cuentas por cobrar dentro de un periodo determinado.
	Rotación del Activo Fijo	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados,

	Rotación de ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	Esta relación indica el número de veces en un determinado nivel de ventas se utilizaron los activos.
	Periodo medio de cobranza	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$	Indica el grado de liquidez en días de las cuentas por cobrar, la misma que refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Rentabilidad	Rentabilidad neta del Activo (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	Permite determinar la capacidad del activo para generar utilidades, sin depender de la forma de financiamiento, ya sea con deuda o patrimonio.
	Rentabilidad sobre las Ventas ROS	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Los índices de rentabilidad de las ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
	Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Permite identificar la rentabilidad que generan los aportes de los socios o accionistas en la empresa.

Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2019).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

1.2.22. Razones de liquidez:

Las razones de liquidez son las que ayudan a identificar la disponibilidad inmediata de efectivo para cubrir las cuentas por pagar a corto plazo (Universidad Interamericana Para el Desarrollo, 2020 p.8).

Razón circulante:
$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Prueba ácida:
$$\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}}$$

1.2.23. Razones de solvencia

Ayudan a identificar la razón de endeudamiento de la empresa:

Razón de la deuda total:
$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Razón de la deuda Capital: $\frac{\text{Deuda total}}{\text{Capital total}}$

Multiplicador: $\frac{\text{Activo total}}{\text{Capital total}}$

1.2.24. Razones de actividad o rotación de activos

Ayuda a determinar la dinámica de los activos de la empresa.

Rotación de inventarios: $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$

Días de ventas en inventario: $\frac{365}{\text{Rotación de Inventario}}$

Rotación de cuentas por cobrar: $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$

Rotación de activos fijos: $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos netos}}$

Rotación de activos totales: $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$

1.2.25. Razones de rentabilidad

Ayudan a determinar cuan rentable esta sienta el negocio.

Margen de utilidad: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$

Rendimiento sobre los activos: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$

Rendimiento sobre el capital: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital contable total}}$

1.2.26. Planeación Financiera

Es necesaria para direccionar a la empresa a una meta mediante la elección de estrategias operacionales y financieras, con el fin de pronosticar de manera acertada los resultados de la operación para la toma de decisiones al supervisar y evaluar el desempeño o crear planes de contingencia para imprevistos (Emery y Finnerty, 2000a: p.687).

1.2.27. Ciclos de planeación

Es un método mediante el cual los planes y decisiones financieras de la empresa se evalúan y actualizan, en torno a las necesidades. Se evalúa la eficiencia y eficacia del plan terminado y se actualiza en torno a la nueva meta a alcanzar en el próximo ciclo. A corto plazo se actualiza mensual, semanal o diariamente; a largo plazo se actualiza una, dos y en pocas ocasiones hasta cuatro veces al año (Emery y Finnerty, 2000b: p.691).

1.2.28. Fases de la planeación financiera

“La planeación financiera tiene tres fases: Formulación del plan, implementación del plan y evaluación del desempeño. La participación en las tres fases depende del papel específico del gerente” (Emery y Finnerty, 2000c: p.691).

Fase de formulación. Se desarrolla la propuesta con la cual se pretende trabajar, especificando los objetivos a alcanzar, la asignación presupuestaria de la operación y el tiempo en el que se pretende desarrollar.

Fase de implementación. Se utiliza presupuestos con objetivos específicos, asignación de recursos y políticas operativas, con el fin de establecer las responsabilidades de cada gerente, quien debe contribuir al cumplimiento de las metas de la empresa. Durante la implementación, las circunstancias cambian y las oportunidades evolucionan. Un buen sistema de cálculo del presupuesto debe ser flexible. Un presupuesto sólo es una parte de un plan financiero los planes se deben adaptar a las nuevas oportunidades y circunstancias.

Fase de evaluación. Se compara el desempeño real de la empresa en el tiempo que se aplicó el plan, con los resultados esperados, dicha información se evalúa con relación al desempeño del talento humano correspondiente a gerentes y unidades de control de producción. En esta etapa se toma decisiones con el fin de mejorar continuamente la situación de la empresa.

1.2.29. Beneficios de la planeación financiera

Del mismo modo, (Emery y Finnerty, 2000d: pp. 693-694), los beneficios de la planeación financiera son:

Supuestos estandarizados. Que permiten establecer los resultados que se esperan en el futuro con cierta precisión a partir del cumplimiento del plan, y mediante la experiencia de la aplicación de una planificación predecir qué alternativa es de mayor beneficio para la empresa.

Orientación futura. El proceso de planeación lo obligará a pensar en el futuro. Al hacerlo, se generan nuevas ideas y se pueden eliminar las malas ideas.

Objetividad. Debido a que los supuestos y los modelos se vuelven explícitos, la planeación puede exponer las decisiones que se basan en la política o en las emociones. Por consiguiente, la planeación incrementa la aspiración objetiva de lograr las metas de la organización

Desarrollo de los empleados. El proceso de planeación incluye la contribución de muchas personas. La capacidad de proporcionar esa contribución incrementa el interés percibido del empleado en la empresa. Las personas en quienes se delega la autoridad a todo lo largo del proceso de la planeación se pueden sentir más motivadas a llevar a cabo los planes de la empresa. Esto fomenta la coordinación y la cooperación. También ayuda a preparar a un empleado para que progrese profesionalmente en la compañía.

Requerimientos del prestador. Los planes financieros, en ocasiones muy detallados, son necesarios para solicitar préstamos, especialmente la primera vez. Esos planes indican el uso que se le da al dinero prestado y muestran los flujos esperados futuros de entrada y salida, incluyendo los intereses de los préstamos y los reembolsos del capital.

Mejor evaluación del desempeño. En base a la planificación y conocer de cierta manera los resultados que se esperan, es más sencillo conocer si el desempeño en cierto periodo de tiempo es positivo o negativo, puesto que se cuenta con un referente que anticipa los posibles resultados de la aplicación del plan.

Preparación para las contingencias. Un buen plan financiero incluye planes de contingencia para resultados improbables. El proceso de planeación puede identificar condiciones potenciales, aun cuando improbables que causarían considerables problemas. Esto permite a la empresa planear las reacciones apropiadas en caso de que ocurra una contingencia improbable.

1.3. Marco conceptual

Activo

“El activo de una empresa está constituido por los bienes económicos de la misma, es decir, el activo es todo aquello con lo que cuenta la empresa para realizar la producción” (Acosta, Benavides, y Terán, 2016: p.27).

Pasivo

“El pasivo de una empresa está constituido por todas las cuentas por pagar, es decir, es la suma económica de todo aquello que se debe, ya sea de cancelación a corto plazo o a largo plazo” (Omeñana, 2017a: p.32).

Patrimonio Neto

El patrimonio neto está constituido por los fondos propios del dueño, o en su defecto, de los socios o accionistas, que han realizado aportaciones para que se dé el funcionamiento de la empresa, también está compuesto por los fondos de reserva (Omeñana, 2017b: p.47).

Liquidez

La liquidez está relacionada con la capacidad que tiene una empresa para solventar las obligaciones a corto plazo conforme se vencen; es decir, consiste en la disposición inmediata del efectivo para solventar todo tipo de compromisos u obligaciones (Solís, y otros, 2012a: p.24).

Rentabilidad

Está constituida por la diferencia entre los ingresos por ventas con los costos y gastos que se generaron en un período definido, generalmente se analiza la rentabilidad en períodos de un año, sin embargo, si existe la necesidad, se puede realizar análisis según el período que se requiera. La rentabilidad es el término que generalmente se utiliza para expresar una utilidad positiva (Solís, y otros, (2012b: p.27).

Financiamiento

Consiste en todas las obligaciones generadas con la finalidad de obtener recursos para la ejecución de todas las actividades generadas en la empresa. En otras palabras, son deudas obtenidas a corto y largo plazo, con la finalidad de obtener fondos para solventar los costos y gastos que se producen en una empresa, con la finalidad de satisfacer al cliente (Solís, y otros, 2012c: p.32).

Mercado

El mercado desde una perspectiva empresarial está comprendido por el conjunto de compradores, los cuales pueden ser compradores reales o también potenciales, es decir, aquellos que tienen los recursos económicos para adquirir el producto y que en un futuro cercano o lejano y dependiendo de la capacidad operativa de la empresa pueden adquirir el producto con certeza (Monferrer, 2013a: p.51).

Clientes

También es conocido como el mercado penetrado, son el conjunto de personas que ya se encuentran consumiendo el producto o servicio que oferta la empresa, una persona se convierte en cliente en el momento que adquiere el producto o servicio (Monferrer, 2013b: p.69).

Ventas

En materia de economía, son todos los ingresos que se generan al prestar un servicio o vender un producto a los clientes, las ventas están expresadas en cantidades monetarias, es decir, las ventas están compuestas por las cantidades económicas que cancelan los clientes por el servicio o producto (Juan, 2011: p.46).

1.4. Idea a defender

El Diseño de un Modelo de Gestión Financiera ayuda a tomar mejores decisiones a la Empresa Clima Center.

1.5. Variables

Variable independiente

- Modelo de Gestión Financiera

Variable dependiente

- Toma de decisiones

CAPITULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de la investigación

2.1.1. *Cuantitativo*

Enfatiza las generalidades del enfoque cuantitativo haciendo referencia que parte de una idea que se va acotando y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación. De las cuales nacen preguntas y se determinan variables; se traza un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones, y además ofrece la posibilidad de generalizar los resultados más ampliamente, otorga control sobre los fenómenos, así como un punto de vista basado en conteos y magnitudes. También, brinda una gran posibilidad de repetición y se centra en puntos específicos de tales fenómenos, además de que facilita la comparación entre estudios similares (Fernández y Baptista, 2017, pp.4-15).

Por consiguiente, el estudio de la siguiente investigación, parte de la realización de los análisis financieros, que permitieron determinar los movimientos, a partir de datos históricos hasta la actualidad, comparando los resultados que ayuden a conocer la situación actual de la empresa.

2.2. Nivel de Investigación

2.2.1. *Descriptivo*

La presente investigación se trata de un estudio descriptivo, puesto que parte de la observación directa, con el propósito de describir detalladamente el objeto de estudio, ya que se analiza y describe el comportamiento que mantiene la Empresa Clima Center, a partir de lo cual se elabora un modelo de gestión acorde a su necesidad.

2.3. Métodos de investigación

“Método significa el camino hacia, es definido como un conjunto de actividades que se va estableciendo a partir de una serie de procesos específicos, con el objetivo de llegar a un resultado determinado” (Hurtado León y Toro Garrido, 2007; citado en Prieto 2017a: p.9).

De las cuales se describen a continuación:

2.3.1. *Método deductivo*

El método deductivo en términos de sus raíces lingüísticas representa conducir o extraer, está basado en el razonamiento, al igual que el inductivo. Sin embargo, su aplicación es distinto, puesto

que en este caso la deducción intrínseca del ser humano permite realizar desde los principios generales a hechos particulares. Es decir, en el análisis de los principios generales de dicho tema se espera su comprobación y verificación a fin que ésta sea válida, posterior a ello se procede a aplicarlo a contextos particulares (Bernal Torres 2006; citado en Prieto, 2017b: p.11).

Teniendo en cuenta al autor citado anteriormente se argumenta su aplicación, por lo que parte de lo general a lo particular, es decir, se utiliza los estados financieros de diferentes periodos, las mismas que permitan analizar cada una de sus cuentas e identificar los problemas y el análisis de la información de forma general hasta emitir conclusiones particulares.

2.3.2. *Método Inductivo*

“El método inductivo etimológicamente se deriva de conducción o a hacía, y esta se basa en el razonamiento, la misma que permite pasar de hechos particulares a principios generales con el fin de llegar a conclusiones” (Hurtado León y Toro Garrido, 2007, p. 84; citado en Prieto, 2017c: p.10).

Empleando las palabras del autor citado, se aplicó el método inductivo puesto que, se partió del análisis del objeto de investigación realizando un análisis comparativo de lo particular hacia lo general.

2.4. Población y muestra

La población de estudio está constituida por todos los trabajadores de la empresa Clima Center de la ciudad de Ambato, la cual consta de 9 personas; sin embargo, se determina como muestra 2 personas que están directamente relacionados con la parte administrativa y financiera de la empresa: el propietario y la contadora a los cuales se les aplicó la entrevista.

Tabla 1-2 Población de trabajadores

POBLACION	NÚMERO
PROPIETARIO	1
CONTABILIDAD	1
VENTAS	4
OPERACIONAL	3

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

2.5. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

2.5.1. *Entrevista*

La entrevista es de gran utilidad en el campo de la investigación cualitativa puesto que ayuda a recabar datos; se define como un dialogo que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar, además este instrumento técnico adopta una forma de dialogo coloquial.

Por tanto, en la presente investigación se aplicó la entrevista a la parte administrativa de la empresa Clima Center, con el fin de recopilar información sobre la de gestión financiera (Díaz et., 2013, p. 163).

2.6. Análisis e interpretación de resultados.

El análisis e interpretación de resultados se realiza a partir de la información primaria recolectada con el fin de evidenciar las características externas e internas que afectan financieramente a la empresa; también se efectúa el análisis de fuentes bibliográficas, a partir de los informes financieros, con el fin de determinar la rentabilidad de Clima Center.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Resultados

3.1.1. *Análisis de resultados*

3.1.2. *Resultados obtenidos de la entrevista a la Junta Administrativa*

Clima center es una empresa que se dedica a la venta, instalación y mantenimiento de aire acondicionado, ventilación, calefacción y energía solar térmica tanto de uso doméstico y comercial; en el cual se analiza cómo Junta administrativa a todo lo relacionado con el trabajo de identificar el estado de la empresa. En Clima Center no se tiene un modelo de gestión establecido, por lo tanto, se pudo identificar a los actores de administración brevemente a partir del análisis de las funciones que realiza cada trabajador. Para obtener información precisa y pertinente al trabajo, se estructuró una entrevista, ayudado de un cuestionario con la finalidad de optimizar tiempo al momento de realizar la misma; todas las respuestas se dieron como resultados cualitativos y en la siguiente matriz se detalla la información obtenida:

Tabla 1-3 Análisis e interpretación de entrevistas

Objetivo General	Técnica e instrumento	Preguntas	Resultados	Observaciones
Determinar si la empresa aplica correctamente las amortizaciones y depreciaciones.	Entrevista	¿Qué método utilizan para realizar las depreciaciones y amortizaciones?	Una vez analizada la entrevista acerca de las depreciaciones y amortizaciones, se pudo concluir que la empresa utiliza el método de línea recta aplicando correctamente los porcentajes y años de vida útil, en cuanto a las amortizaciones no aplicaba para ningún activo.	
Identificar acerca de las inversiones que la empresa posee.	Entrevista	¿Cómo se manejan las inversiones (cuentan con acciones en otras empresas)?	En caso de las inversiones cuentan con rubro dentro de los grupos empresarios Argenis, la misma que están bajo la línea de servicios integrales de limpieza y mantenimiento, y Soditam que se enfoca en el desarrollo de soluciones e innovaciones tecnológicas.	
Conocer si la empresa cuenta con políticas establecidas para la concesión y administración de la línea de créditos.	Entrevista	¿Existe políticas escritas para la concesión y administración de la línea de créditos?	La empresa Clima Center no cuenta con políticas establecidas para la concesión y administración de la línea de créditos.	

<p>Visualizar el comportamiento los cobros y pago a proveedores.</p>	<p>Entrevista</p>	<p>¿Cómo se manejan dentro de la gestión cuentas por cobrar y proveedores?</p>	<p>En cuanto al cobro a clientes, cuando se trata de empresas grandes, se realiza mediante un contrato, la misma que se estipula con un 50% al inicio y el restante cuando se culmina el contrato y cuando son negocios pequeños, el cobro se realiza al contado, sin embargo, en los últimos dos años se ha presentado morosidad por el incumplimiento del mismo, y respecto al pago de proveedores se realiza con 30, 60 y 90 días de plazo.</p>	<p>La empresa Clima Center no cuenta con una adecuada gestión de cobranza.</p>
<p>Analizar si la empresa cuenta con un plan de mercadeo para la proyección de sus ventas</p>	<p>Entrevista</p>	<p>¿Qué es un presupuesto o proyecciones para usted? ¿Se preparan presupuestos o proyecciones, y en su caso se comparan los resultados con cifras reales al menos cada año? ¿se verifica que se cumpla con los objetivos y metas establecidas en el presupuesto de ventas?</p>	<p>Una vez realizado la entrevista a la contadora y propietario, se pudo determinar que la empresa Clima Center no realiza proyecciones o presupuestos de ventas, por consiguiente, se desconoce las estimaciones de los ingresos, así como la administración, gestión y control de la misma.</p>	<p>La empresa Clima Center no cuenta con presupuesto o proyecciones de ventas.</p>

Observar el destino de las utilidades que genera la empresa.	Entrevista	¿Se capitalizan después de tener utilidades y cómo se administra el destino de la misma?	Clima Center destina sus utilidades en inversiones con otras sociedades con los grupos empresarios Argenis, y Soditam, así también utiliza en la compra de materiales e insumos conforme a las necesidades de la empresa a fin de generar mayor rentabilidad para la empresa.	
Examinar si existe una adecuada gestión de inventarios.	Entrevista	¿Qué método utilizan para el control de inventarios y con qué frecuencia se realiza?	La empresa Clima Center no utiliza ningún sistema de control de inventarios, lo cual no permite mantener el balance correcto de las existencias en los almacenes.	La empresa Clima Center no cuenta con una adecuada gestión de inventarios.

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

3.1.3. Análisis de la situación actual del sistema financiero

Tabla 2-3 Análisis vertical del Balance General

EMPRESA CLIMA CENTER				
BALANCE GENERAL				
CUENTAS	2018	Análisis Vertical	2019	Análisis Vertical
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalentes al efectivo	78.139,07	25,76%	59.002,59	20,08%
Inversiones	10.465,00	3,45%	42.797,71	14,57%
cuentas por cobrar	92.220,39	30,40%	106.783,39	36,34%
Otras cuentas y documentos por cobrar	64.290,39	21,20%		0,00%
Crédito tributario IVA	2.150,81	0,71%	6.919,09	2,35%
Crédito tributario IR	4.868,81	1,61%	3.248,47	1,11%
Inventarios	5.532,11	1,82%	2.314,20	0,79%
Total Activo Corriente	257.666,58	84,95%	221.065,45	75,24%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Muebles y enseres			17.348,21	5,90%
Maquinaria y equipo	275,19	0,09%	7.246,82	2,47%
Equipo de Cómputo	2.439,57	0,80%	5.432,20	1,85%
Vehículos	78.007,14	25,72%	79.171,04	26,95%
Depreciación Acumulada propiedad Planta y Equipo	35.075,51	11,56%	36.443,27	12,40%
Total Propiedad Planta y Equipo	45.646,39	15,05%	72.755,00	24,76%
Total Activo no Corriente	45.646,39	15,05%	72.755,00	24,76%
TOTAL ACTIVO	303.312,97	100%	293.820,45	100%
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas y Documentos por pagar Proveedores	33.569,56	11,07%	40.611,44	13,82%
Otras cuentas y documentos por pagar	108.531,37	35,78%	79.526,80	27,07%
Obligaciones financieras corto plazo	7.065,95	2,33%	2.565,06	0,87%
Impuesto a la renta por pagar	3.854,68	1,27%		0,00%
Participación Trabajadores por pagar	7.128,56	2,35%	1.173,37	0,40%
Obligaciones con el IESS	718,91	0,24%	665,29	0,23%
Otros pasivos por beneficios a empleados	5.250,63	1,73%	6.256,01	2,13%
Anticipo de clientes	53.635,59	17,68%	49.184,39	16,74%
Otros pasivos corrientes			274,95	0,09%
Total Pasivos Corrientes	219.755,25	72,45%	180.257,31	61,35%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras	2.566,05	0,85%		
Total pasivo no Corriente	2.566,05	0,85%		
TOTAL PASIVO	222.321,30	73,30%	180.257,31	61,35%
PATRIMONIO				0,00%
Patrimonio Neto	80.991,67	26,70%	113.563,14	38,65%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	303.312,97	100%	293.820,45	100%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

INTERPRETACIÓN ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL

Tabla 3-3 Composición del total activo

CUENTAS	Análisis Vertical 2018	Análisis Vertical 2019
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes al efectivo	25,76%	20,08%
Inversiones	3,45%	14,57%
Cuentas por cobrar	30,40%	36,34%
Otras cuentas y documentos por cobrar	21,20%	0,00%
Crédito tributario IVA	0,71%	2,35%
Crédito tributario IR	1,61%	1,11%
Inventarios	1,82%	0,79%
Total Activo Corriente	84,95%	75,24%
ACTIVO NO CORRIENTE		
Muebles y enseres		5,90%
Maquinaria y equipo	0,09%	2,47%
Equipo de Cómputo	0,80%	1,85%
Vehículos	25,72%	26,95%
Depreciación Acumulada propiedad Planta y Equipo	11,56%	12,40%
Total Propiedad Planta y Equipo	15,05%	24,76%
Total Activo no Corriente	15,05%	24,76%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021

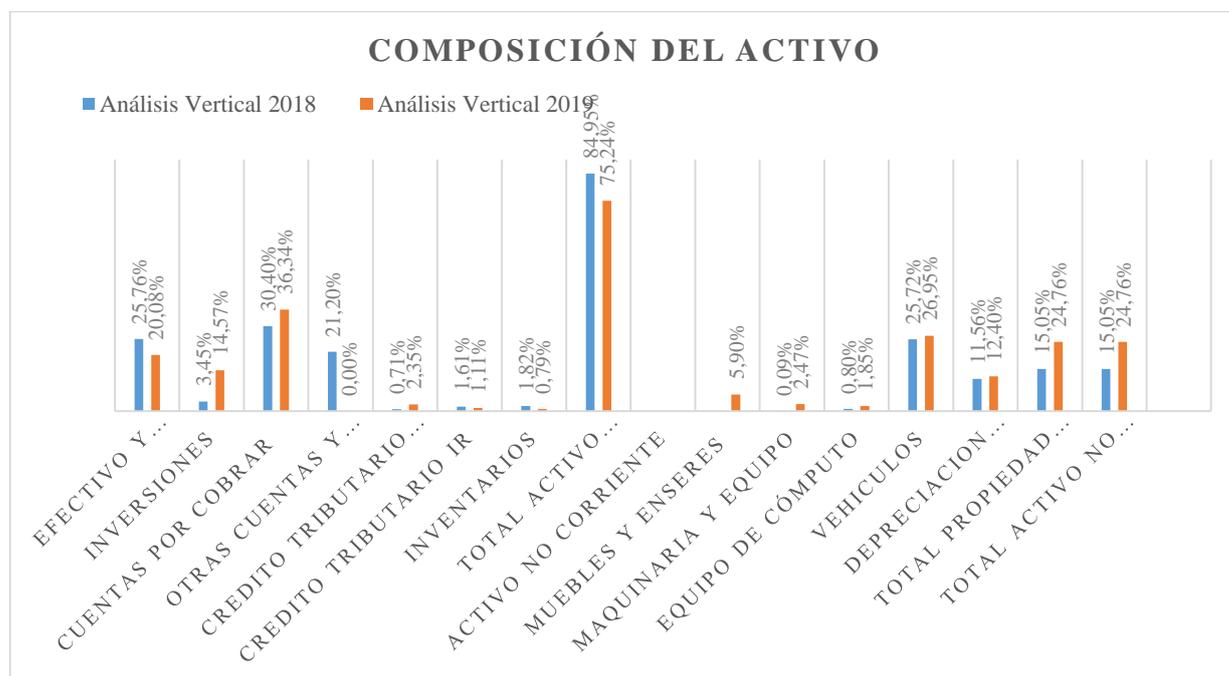


Gráfico 1-3 Composición del activo análisis vertical

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Análisis del Activo Total

Una vez realizado el análisis vertical al Balance General, se puede concluir que el nivel de participación del efectivo respecto al total activo en el año 2018 es de 25,76% y 2019 de 20,08% mientras que las cuentas por cobrar en el periodo 2018 es de 30,40% y de 36,34% para el 2019, lo cual indica que la empresa no tiene una adecuada gestión del capital de trabajo puesto que las cuentas por cobrar no se están haciendo efectivas.

Tabla 4-3 Composición del pasivo

Composición del Pasivo y Patrimonio	2018	2019
Pasivo Corriente	72,45%	61,35%
Pasivo No Corriente	0,85%	
Patrimonio Neto	26,70%	38,65%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

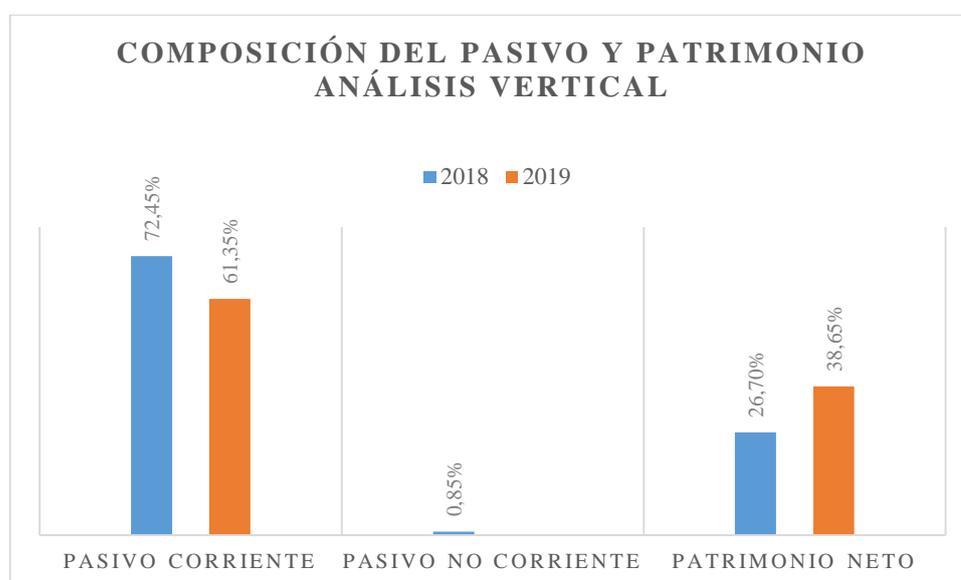


Gráfico 2-3 Composición del Pasivo

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

El rubro más representativo dentro de los pasivos son las otras cuentas y documentos por pagar con 35,78% para el año 2018 y para el año 2019 es del 27,07% respecto al total Pasivo y Patrimonio, mostrando de esta forma una disminución considerable.

Po tanto, el pasivo corriente en el año 2018 es del 72,45% respecto al total pasivo más patrimonio y el pasivo no corriente de un 0,85%, de la misma forma en el 2019 disminuyeron los rubros en el pasivo corriente con el 61,35% y se denota que en el mismo periodo el activo no corriente se redujo en su totalidad puesto que, la empresa cumple con la totalidad de sus obligaciones a largo plazo. Respecto al Patrimonio Neto en el año 2018 representa un rubro de 26,70% y de 38,65% en relación al pasivo más patrimonio, mostrando un incremento de un periodo a otro.

Tabla 5-3 Análisis vertical del Estado de Resultados

CUENTAS	2018	Análisis Vertical	2019	Análisis Vertical
Ventas	368.521,61	100,00%	360.981,89	100%
Costo de Ventas	184.941,93	50,18%	210.096,10	58,20%
Inventario Inicial	7.688,87	2,09%	5.532,11	1,53%
Compras Netas	182.785,17	49,60%	206.878,19	57,31%
Inventario Final	5.532,11	1,50%	2.314,20	0,64%
Utilidad Bruta	183.579,68	49,82%	150.885,79	41,80%
Gastos				
Gastos Administrativos	63.869,88	17,33%	50.360,91	13,95%
Gastos de Ventas	839,82	0,23%	987,11	0,27%
Gastos Generales	69.440,72	18,84%	89.936,22	24,91%
Depreciaciones	462,00	0,13%	1.157,76	0,32%
Total Gastos	134.612,42	36,53%	142.442,00	39,46%
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	48.967,26	13,29%	8.443,79	2,34%
Gastos Financieros	1.443,52	0,39%	621,34	0,17%
Utilidad antes participación trabajadores	47.523,74	12,90%	7.822,45	2,17%
15% Trabajadores	7.128,56	1,93%	1.173,37	0,33%
Utilidad antes de Impuestos	40.395,18	10,96%	6.649,08	1,84%
25% impuesto a la renta	10.098,79	2,74%	1.662,27	0,46%
Utilidad Neta	30.296,38	8,22%	4.986,81	1,38%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021

INTERPRETACIÓN ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 6-3 Análisis vertical Estado de Resultados

EMPRESA CLIMA CENTER				
ESTADO DE RESULTADOS				
CUENTAS	2018	Análisis Vertical	2019	Análisis Vertical
Ventas	368.521,61	100,00%	360.981,89	100%
Costo de Ventas	184.941,93	50,18%	210.096,10	58,20%
Inventario Inicial	7.688,87	2,09%	5.532,11	1,53%
Compras Netas	182.785,17	49,60%	206.878,19	57,31%
Inventario Final	5.532,11	1,50%	2.314,20	0,64%
Utilidad Bruta	183.579,68	49,82%	150.885,79	41,80%
Gastos				
Gastos Administrativos	63.869,88	17,33%	50.360,91	13,95%
Gastos de Ventas	839,82	0,23%	987,11	0,27%
Gastos Generales	69.440,72	18,84%	89.936,22	24,91%
Depreciaciones	462,00	0,13%	1.157,76	0,32%
Total Gastos	134.612,42	36,53%	142.442,00	39,46%
Utilidad antes de interés e impuesto	48.967,26	13,29%	8.443,79	2,34%
Gastos Financieros	1.443,52	0,39%	621,34	0,17%
Utilidad antes participación trabajadores	47.523,74	12,90%	7.822,45	2,17%
15% Trabajadores	7.128,56	1,93%	1.173,37	0,33%
Utilidad antes de impuestos	40.395,18	10,96%	6.649,08	1,84%
25% impuesto a la renta	10.098,79	2,74%	1.662,27	0,46%
Utilidad Neta	30.296,38	8,22%	4.986,81	1,38%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

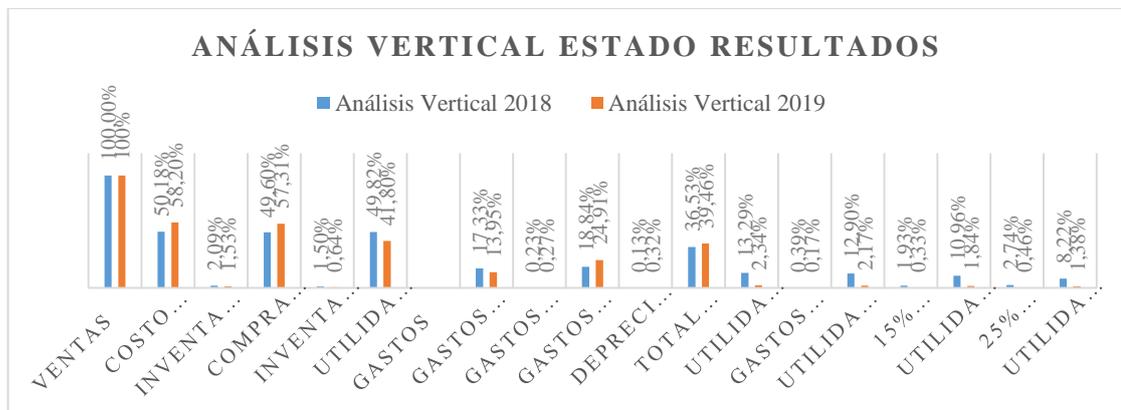


Gráfico 3-3 Análisis vertical Estado de Resultados

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021

Interpretación

Una vez realizado el análisis vertical al Estado de Resultados, se puede determinar que la Utilidad Neta disminuye considerablemente, esto debido a que la empresa adquiere mercaderías sin una orden emitida. Así también, incurre en gastos generales afectando a la rentabilidad de la empresa. En detalle se deduce que, el costo de ventas presenta un rubro de 50,18% en el año 2018 y 58,20% en el 2019, respecto a las ventas; esto se debe a que las compras netas presentan un incremento del año 2018 a 2019 del 57,31%. En cuanto a los gastos presentan rubros de 36,53% en el 2018 y 39,46% para el 2019 respecto al total de las ventas, por lo mismo, que se ve afectado a la utilidad del ejercicio con un 8,22% en el 2018 y del 1,38% para el 2019, es decir que hay una disminución en las ventas y un aumento en costos que genera una utilidad menor al anterior periodo.

Tabla 7-3 Análisis horizontal del Balance General

ACTIVO CORRIENTE	2018	2019	Variación Absoluta \$	Variación Relativa %
Efectivo y Equivalentes al efectivo	78.139,07	59.002,59	-19.136,48	-24,49%
Inversiones	10.465,00	42.797,71	32.332,71	308,96%
cuentas por cobrar	92.220,39	106.783,39	14.563,00	15,79%
Otras cuentas y documentos por cobrar	64.290,39		-64.290,39	-100,00%
Crédito Tributario IVA	2.150,81	6.919,09	4.768,28	221,70%
Crédito Tributario IR	4.868,81	3.248,47	-1.620,34	-33,28%
Inventario productos terminados	5.532,11	2.314,20	-3.217,91	-58,17%
Total Activo Corriente	257.666,58	221.065,45	-36.601,13	-14,20%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Muebles y enseres		17.348,21	17.348,21	
Maquinaria y equipo	275,19	7.246,82	6.971,63	2533,39%
Equipo de Cómputo	2.439,57	5.432,20	2.992,63	122,67%
Vehículos	78.007,14	79.171,04	1.163,90	1,49%
Depreciación Acumulada propiedad Planta y Equipo	35.075,51	36.443,27	1.367,76	3,90%
Total Propiedad Planta y Equipo	45.646,39	72.755,00	27.108,61	59,39%
Total Activo Corriente	45.646,39	72.755,00	27.108,61	59,39%
TOTAL ACTIVO	303.312,97	293.820,45	-9.492,52	-3,13%
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas y Documentos por pagar Proveedores	33.569,56	40.611,44	7.041,88	20,98%
Otras cuentas y documentos por pagar	108.531,37	79.526,80	-29.004,57	-26,72%
Obligaciones financieras corto plazo	7.065,95	2.565,06	-4.500,89	-63,70%
Impuesto a la renta por pagar	3.854,68		-3.854,68	-100,00%
Participación Trabajadores por pagar	7.128,56	1.173,37	-5.955,19	-83,54%
Obligaciones con el IESS	718,91	665,29	-53,62	-7,46%
Otros pasivos por beneficios a empleados	5.250,63	6.256,01	1.005,38	19,15%
Anticipo de clientes	53.635,59	49.184,39	-4.451,20	-8,30%
Otros pasivos corrientes		274,95	274,95	
Total Pasivos Corrientes	219.755,25	180.257,31	-39.497,94	-17,97%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras	2.566,05		-2.566,05	-100,00%
Total pasivo no Corriente	2.566,05		-2.566,05	-100,00%

TOTAL PASIVO	222.321,30	180.257,31	-42.063,99	-18,92%
PATRIMONIO			n	
Patrimonio Neto	80.991,67	113.563,14	32.571,47	40,22%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	303.312,97	293.820,45	-9.492,52	-3,13%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

INTERPRETACIÓN ANÁLISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL

Tabla 8-3 Análisis horizontal

BALANCE GENERAL			
ANÁLISIS HORIZONTAL			
	2018	2019	Valor Relativo
Activo Corriente	257.666,58	221.065,45	-14,20%
Activo no Corriente	45.646,39	72.755,00	59,39%
TOTAL ACTIVO	303.312,97	293.820,45	-3,13%
Pasivo Corriente	219.755,25	180.257,31	-17,97%
Pasivo No Corriente	2.566,05		-100,00%
Total Pasivo	222.321,30	180.257,31	-18,92%
Total Patrimonio	80.991,67	113.563,14	40,22%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	303.312,97	293.820,45	-3,13%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

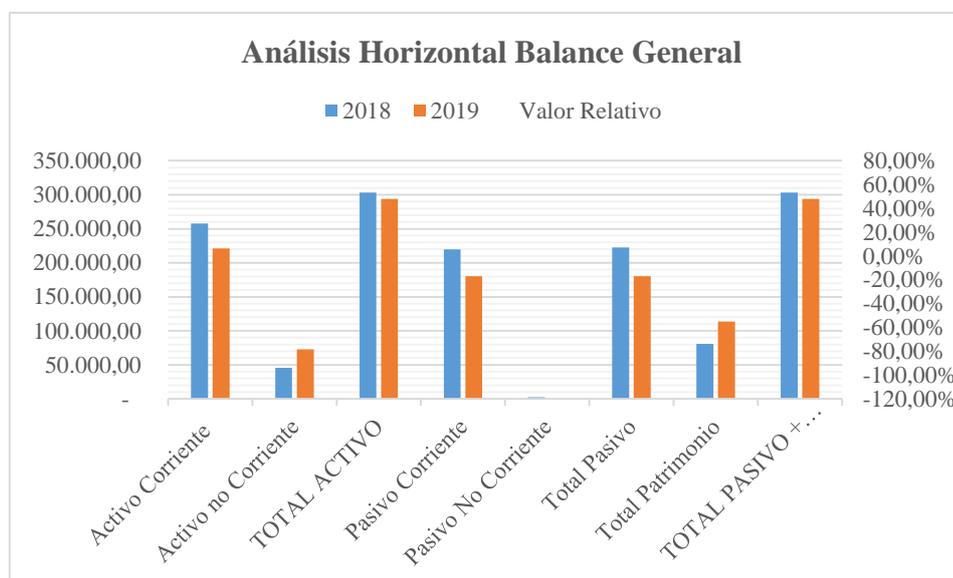


Gráfico 4-3 Análisis horizontal

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

En cuanto al análisis horizontal de la empresa Clima Center se puede observar variaciones considerables entre cada año. Es así, que entre los años 2018 y 2019 en los activos corrientes hubo una disminución del 14,20% lo que quiere decir que la capital de trabajo de un periodo a otro se ve afectada en un porcentaje considerable. Así mismo la cuenta inversiones presenta un incremento del año 2018 al año 2019 del 308,96%, puesto que la empresa decidió invertir en las compañías Soditam y Argenis para trabajar bajo convenios y adquirir mayores ingresos.

Por otro lado, se denota un incremento en la cuenta Crédito Tributario por concepto de IVA del año 2018 al 2019 en un 221,70%, lo que significa que las empresas obtienen más compras que ventas. Asimismo, los activos no corrientes incrementan debido que la propiedad planta y equipo tiende a incrementar en un 59,39% para el siguiente periodo, puesto que, adquieren otras maquinarias y equipos de cómputo, por lo mismo, estas cuentas tienden a crecer.

Finalmente, los pasivos en total para el periodo 2019 presenta una disminución de 18,92%, lo que significa que la empresa está cumpliendo con sus obligaciones. Por otro lado, el total del patrimonio denota un crecimiento de 40,22%.

Tabla 9-3 Análisis horizontal Estado de Resultados

CUENTAS	2018	2019	Variación Absoluta \$	Variación relativa %
Ventas	368.522	360.982	-7.540	-2,05%
Costo de Ventas	184.942	210.096	25.154	13,60%
Inventario Inicial	7.689	5.532	-2.157	-28,05%
Compras Netas	182.785	206.878	24.093	13,18%
Inventario Final	5.532	2.314	-3.218	-58,17%
Utilidad Bruta	183.580	150.886	-32.694	-17,81%
Gastos				
Gastos Administrativos	63.869,88	50.360,91	-13.509	-21,15%
Gastos de Ventas	839,82	987,11	147	17,54%
Gastos Generales	69.440,72	89.936,22	20.496	29,52%
Depreciaciones	462	1157,76	696	150,60%
Total Gastos	134.612,42	142.442,00	7.830	5,82%
Utilidad antes de intereses e Impuestos	48.967,26	8.443,79	-40.523	-82,76%
Gastos Financieros	1443,52	621,34	-822	-56,96%
Utilidad antes participación trabajadores	47.523,74	7.822,45	-39.701	-83,54%
15% Trabajadores	7.128,56	1.173,37	-5.955	-83,54%
Utilidad antes de impuestos	40.395,18	6.649,08	-33.746	-83,54%
25% impuesto a la renta	10.098,79	1.662,27	-8.437	-83,54%
Utilidad Neta	30.296,38	4.986,81	-25.310	-83,54%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

INTERPRETACIÓN ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 10-3 Análisis horizontal

Análisis Horizontal			
Estado de resultados			
	2018	2019	Valor Relativo
Ventas	368.521,61	360.981,89	-2,05%
Costo de Ventas	184.941,93	210.096,10	13,60%
Utilidad Bruta en Ventas	183.579,68	150.885,79	-17,81%
Gastos Administrativos	63.869,88	50.360,91	-21,15%
Gastos de Ventas	839,82	987,11	17,54%
Gastos generales	69.440,72	89.936,22	29,52%
Depreciaciones	462,00	1.157,76	150,60%
Utilidad antes de intereses e impuestos	48.967,26	8.443,79	-82,76%
Gastos Financieros	1.443,52	621,34	-56,96%
Utilidad antes participación trabajadores	47.523,74	7.822,45	-83,54%
Participación Trabajadores	7.128,56	1.173,37	-83,54%
Utilidad antes de impuesto	40.395,18	6.649,08	-83,54%
Impuesto	10.098,79	1.662,27	-83,54%
Utilidad Neta	30.296,38	4.986,81	-83,54%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.



Gráfico 5-3 Análisis horizontal

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

Entre el periodo comprendido de 2018 a 2019 se observa que las ventas tendieron a disminuir en un 2,05%, puesto que la empresa no cuenta con planes de mercadeo ni proyecciones de ventas que le permitan crecer. Por otro lado, los costos de ventas crecen el 13,60% para el 2019 por lo que se ve afectada la utilidad Bruta en Ventas con una disminución del 17,81% en el 2019.

En cuanto a los egresos que corresponde a los gastos, el rubro más representativo son las depreciaciones que crecen en un 150,60% y los gastos generales del 29,52% para el 2019, la misma que se ve afectada en la utilidad del ejercicio con una disminución del 83,54% para el siguiente periodo.

Razones financieras

Tabla 11-3 Indicadores financieros

RAZONES FINANCIERAS		
LIQUIDEZ	2018	2019
LIQUIDEZ CORRIENTE (AC/PC)	1,17	1,23
PRUEBA ÁCIDA (AC-INV./PC)	1,20	1,24
SOLVENCIA		
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO (T.PASIVO/T.ACTIVO)	73,30%	61,35%

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL (T. PASIVO/PATRIMONIO)	274,50%	158,73%
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO (PATRIMONIO/ACTIVO FIJO)	\$1,77	\$1,56
APALANCAMIENTO (T. ACTIVO/PATRIMONIO)	\$3,74	\$2,59
GESTIÓN		
ROTACIÓN DE CARTERA (VTAS/CXC)	4,00	3,38
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS (VTAS/ACTIVO FIJO)	8,11	4,96
ROTACIÓN DE VENTAS (VTAS/T.ACTIVO)	1,21	1,23
PERIODO MEDIO DE COBRANZA (CXC*365) /VTAS	91,34	107,97
RENTABILIDAD		
RENTABILIDAD DEL ACTIVO (ROA) (U.NETA/T.ACTIVO)	1,04%	17,64%
RENTABILIDAD DE LAS VENTAS (ROS) (U. NETA/VENTAS)	8,22%	1,38%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO (U. NETA/PATRIMONIO)	37,41%	4,39%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Tabla 12-3 Indicadores de liquidez

LIQUIDEZ	2018	2019
Liquidez Corriente	1,17	1,23
Activo Corriente	257.666,58	221.065,45
Pasivo Corriente	219.755,25	180.257,31
Prueba Ácida	1,20	1,24
Activo Corriente	257.666,58	221.065,45
Inventarios	5.532,11	2.314,20
Pasivo Corriente	219.755,25	180.257,31

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

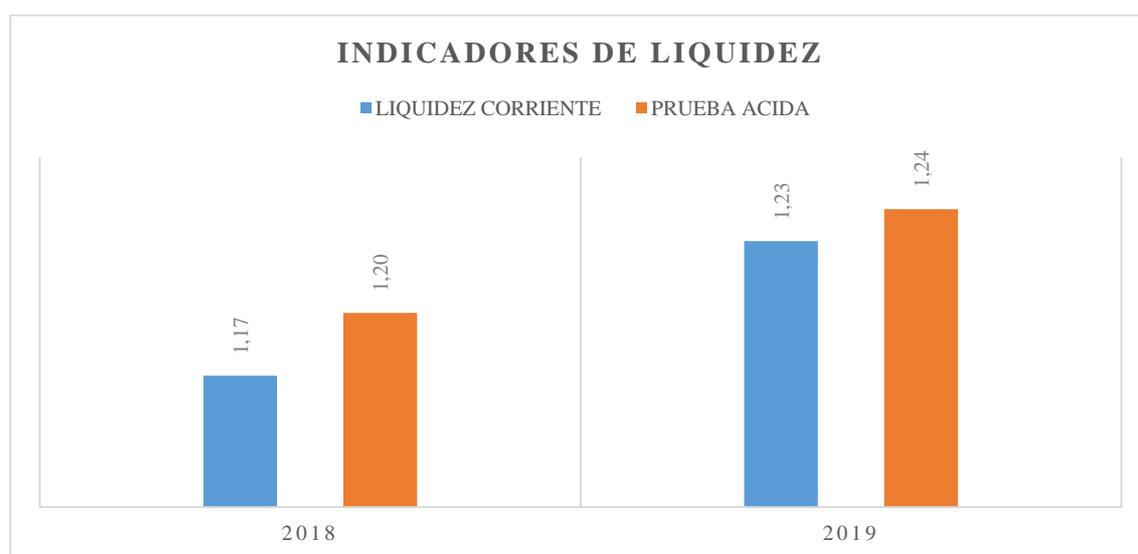


Gráfico 6-3 Indicador de liquidez

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

Liquidez

En el periodo 2018; por cada dólar que la empresa Clima Center adeuda a sus acreedores o proveedores a corto plazo paga el dólar y le queda 0,17 centavos; así mismo en el año 2019 cumplió con las obligaciones con un sobrante de 0,23; este indicador tiende a ser mayor que uno lo que significa que la empresa tiene capacidad para asumir sus pagos.

Prueba ácida

En el periodo 2018; por cada dólar que la empresa adeuda a sus acreedores o proveedores en el corto plazo paga el dólar y le queda 0,20 centavos y 0,24 en el año 2019; este indicador muestra que los inventarios no están rotando adecuadamente ni el tiempo debido puesto que, la empresa no cuenta con una gestión adecuada de inventarios.

INDICADORES DE SOLVENCIA

Tabla 13-3 Indicadores de solvencia

SOLVENCIA	2018	2019
Endeudamiento del Activo	73,30%	61,35%
Pasivo total	222.321,30	180.257,31
Activo Total	303.312,97	293.820,45
Endeudamiento Patrimonial	274,50%	158,73%
Pasivo total	222.321,30	180.257,31
Patrimonio	80.991,67	113.563,14
Endeudamiento del Activo Fijo	1,77	1,56
Patrimonio	80991,67	113563,14
Activo Fijo Neto	45646,39	72755,00
Apalancamiento	3,74	2,59
Activo Total	303312,97	293820,45
Patrimonio	80991,67	113563,14

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

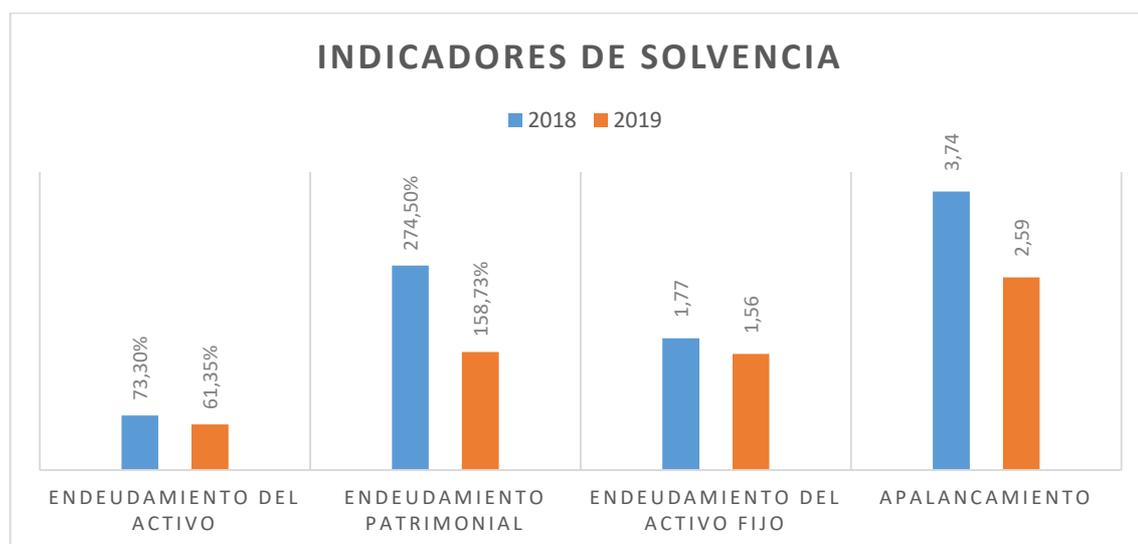


Gráfico 7-3 Indicadores de solvencia

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

Endeudamiento del Activo

Este indicador muestra que la empresa por cada dólar invertido en activos totales, el 73,30% y 61.35%; en los años 2018 y 2019 respectivamente; se observa el financiamiento por terceros. Es decir que Clima Center, depende mayoritariamente de sus acreedores.

Endeudamiento Patrimonial

En cuanto al endeudamiento patrimonial en el año 2018 representa 274,50% del patrimonio neto de la empresa, el riesgo del endeudamiento se ha relacionado a los acreedores, así mismo en el año 2019 se reduce a un 158,73%, significa que Clima Center está financiada enteramente por terceros, esto a futuro puede ocasionar riesgo de liquidez puesto que, toda la deuda de la empresa está cubierta por los acreedores que conforman el pasivo total.

Endeudamiento del Activo Fijo

Por cada unidad que se ha invertido en activos fijos, la empresa dispone de \$1,77 en el 2018 y de \$1,56 en el año 2019, es decir que la totalidad de los activos fijos se financió con el patrimonio de la empresa sin necesidad de préstamos de terceros.

Apalancamiento

En el año 2018, por cada dólar invertido por la empresa Clima Center se generó \$ 3,74 de Activos y \$ 2,59 en el 2016, significa que el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa es considerable sobre los recursos de terceros.

Tabla 14-3 Indicadores de gestión

GESTIÓN	2018	2019
Rotación de cartera	4,00	3,38
Ventas	368.521,61	360.981,89
Cuentas por cobrar	92.220,39	106.783,39
Rotación de Activo Fijo	8,11	4,96
Ventas	368.521,61	360.981,89
Activo Fijo Neto	45.436,39	72.755,00
Rotación de Ventas	1,21	1,23
Ventas	368.521,61	360.981,89
Activo Total	303.312,97	293.820,45
Periodo medio de cobranza	91,34	107,97
Cuentas por Cobrar	92.220,39	106.783,39
Ventas	368.521,61	360.981,89

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021

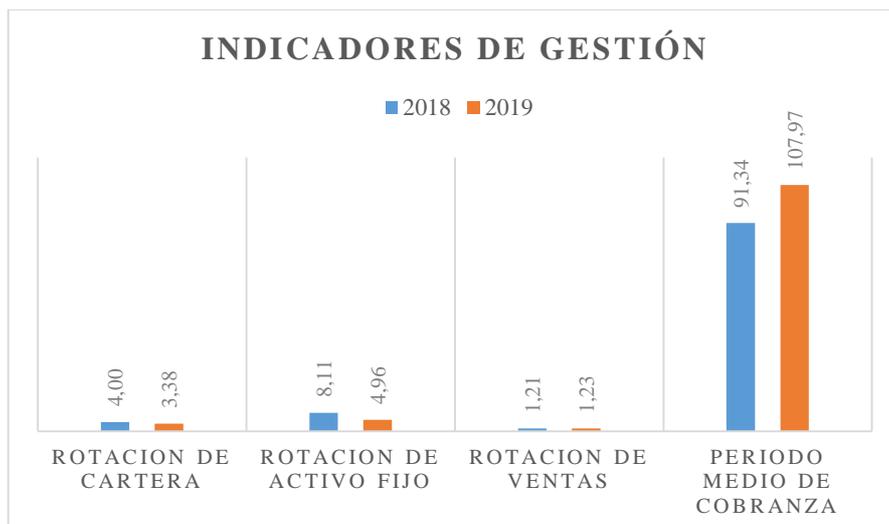


Gráfico 8-3 Indicadores de gestión

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

Rotación de Cartera

La rotación de las cuentas por cobrar para el año 2018 fue de 4,00 veces y de 3,38 veces en el 2019; es decir que la empresa Clima Center requiere buscar formas de que la rotación de cartera sea más rápida, la misma que contribuya a generar mayores recursos.

Rotación del Activo Fijo

En el 2018 la empresa Clima Center ha generado \$8,11 en ventas por cada dólar invertido en Activos fijos, mientras que en el 2019 un valor de \$4,96; es decir que las inversiones realizadas en activos fijos están siendo productivos, a pesar que, en el siguiente periodo disminuye considerablemente, aún existe un excedente, mismo que sería aconsejable trasladar a otras áreas operativas que genere mayores ganancias.

Rotación de Ventas

La rotación de ventas en el año 2018 Clima Center utiliza 1,21 veces sus activos para poder realizar sus ventas, mientras que para el año 2019 la empresa utilizó 1.23 veces sus activos para realizar sus ventas. De tal forma que la efectividad de la administración en el uso de los activos fue óptima.

Periodo medio de Cobranza

En el año 2018 las cuentas por cobrar necesitaron de 91,34 días para que se vuelvan efectivas, mientras que en el año 2019 este tiempo asciende a 107,97 días para convertirse en efectivo, es

decir que la empresa Clima Center empieza a incrementar sus ventas a crédito gradualmente en el último año, generando un nivel de riesgo que a futuro puede ocasionar iliquidez.

Tabla 15-3 Indicadores de rentabilidad

RENTABILIDAD	2018	2019
Rentabilidad del Activo (ROA)	9,99%	1,70%
Utilidad Neta	30.296,38	4.986,81
Activo Total	303.312,97	293.820,45
Utilidad sobre las ventas (ROS)	8,22%	1,38%
Utilidad Neta	30.296,38	4.986,81
Ventas	368.521,61	360.981,89
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	37,41%	4,39%
Utilidad Neta	30.296,38	4.986,81
Patrimonio	80.991,67	113.563,14

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

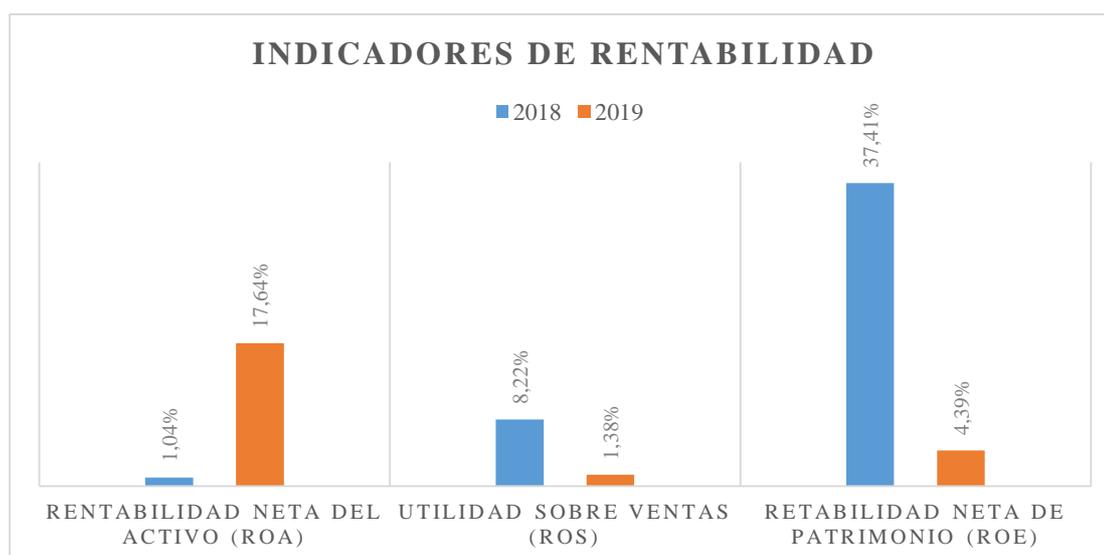


Gráfico 9-3 Indicadores de rentabilidad

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

Rentabilidad del Activo ROA

La rentabilidad neta del activo en el 2018 es de 9,99% y de 1,70% en el 2019 sin tomar en cuenta la forma como haya sido financiada la empresa Clima Center, se considera que en el 2018 la empresa convirtió la inversión en un factor beneficiosa presentando valores más efectivos que para el 2019; es decir el 2018 fue un año eficiente en lo referente a rentabilidad.

Rentabilidad sobre las Ventas ROS

Por cada unidad de venta que ingresa a la empresa Clima Center presenta un margen de ganancia de 8,22% en el 2018 y 1,38% en el 2019, tomando en cuenta estos valores se determina que el 2018 fue un año con mayor rentabilidad en ventas.

Rentabilidad sobre el Patrimonio ROE

La empresa Clima Center en el año 2018 generó una utilidad operacional de 37,41% en el 2019 de 4,39% frente a la inversión del capital.

3.2. Discusión de resultados

En base a la información recopilada, se presenta en resumen las características principales como el diagnóstico de la situación actual en las que desempeñan sus actividades la empresa Clima Center.

La información se plasma en un informe financiero que recoge un diagnóstico claro y conciso de las principales características sobre la situación actual de la empresa, considerando su identificación básica, condición financiera y principales aspectos de las actividades que desempeña, culminando con los requerimientos que son necesarios para formular el modelo propuesto.

3.3. Propuesta: Modelo de gestión financiera para la empresa Clima Center

Modelo de Gestión Financiera para la Empresa “Clima Center”, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua.

3.3.1. Introducción

La gestión financiera es una herramienta mediante la cual se puede realizar una planificación en base a la necesidad de la empresa, se puede decir que nace como una solución a los diferentes problemas encontrados: financiera y económicamente, tales que, deben ser resueltos parcialmente con actividades específicas. Un modelo de gestión debe tener una etapa de planificación, actuación, monitorización y evaluación.

El modelo de gestión financiera se adapta a las necesidades de la empresa, pero también parte de propuestas o modelos preestablecidos con la finalidad de dar un orden lógico a las presentaciones que se están realizando, dichos modelos deben estar validados o publicados con la finalidad de tener un respaldo científico para su uso.

El presente Modelo de Gestión Financiera se elabora específicamente para la empresa Clima Center, ubicada en la ciudad de Ambato, partiendo de un análisis financiero profundo mediante análisis vertical, horizontal y de ratios financieros, con la finalidad de evidenciar las falencias

financieras existentes, además, se desarrolló una entrevista con la junta administrativa para reconocer mediante fuentes primarias cuales son los problemas a las que enfrenta la empresa.

3.3.2. *Justificación*

El modelo de gestión financiera que se plantea a continuación, se desarrolla en base al modelo propuesto por Córdoba-Padilla (2016), en la segunda edición de su libro *Gestión Financiera*, del cual se toma los acápites más relevantes y necesarios para poder resolver los problemas presentes en la empresa Clima Center.

Para el modelo se toma como base el capítulo 2 del libro, titulado “Gestión del Capital de Trabajo”, donde se establece los siguientes apartados: Panorama del capital de trabajo, Gestión del efectivo, Gestión de las cuentas por cobrar, Gestión del inventario y el Flujo de Caja. Dichos apartados se prestan al análisis según las necesidades de la empresa. El modelo de gestión financiera para la empresa Clima Center se realiza en función del desarrollo de cada uno de estos apartados, manteniendo la guía de Córdoba-Padilla.

3.3.3. *Información general*

Tabla 16-3 Datos generales de la empresa

DATOS DE LA EMPRESA	
Nombre Legal	CLIMA CENTER
Actividad	Venta, instalación y mantenimiento de equipos de aire acondicionado, calefacción y ventilación en el ámbito farmacéutico, industrial, comercial y residencial.
Gerente General	Ing. Christian Montoya
Contadora	Ing. Edith Arroba
RUC	1803232709001
Dirección	Av. Atahualpa entre Catilinarías y Espectador
Teléfono	0985032156
E-mail	climacenterambato@yahoo.es
Misión	Nuestra Misión es tener la mejor calidad de los productos e instalaciones realizadas. Para ello contamos con el mejor equipo humano, profesionales del sector, con años de experiencia, que diseñan y realizan las instalaciones de acuerdo con las necesidades reales de cada cliente. Nuestro esfuerzo por mejorar, combina de forma eficaz la aplicación de las nuevas tecnologías con los métodos de trabajo tradicionales.

Visión	Como Visión procuramos trabajar con marcas de reconocido prestigio, ofreciendo los mejores productos del mercado con la mejor relación calidad-precio, solo así podemos garantizar a nuestros clientes el mejor servicio.
---------------	---

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

3.3.4. Estructura organizacional

La empresa no cuenta con un organigrama establecido pero en base a la información adquirida se propone lo siguiente:

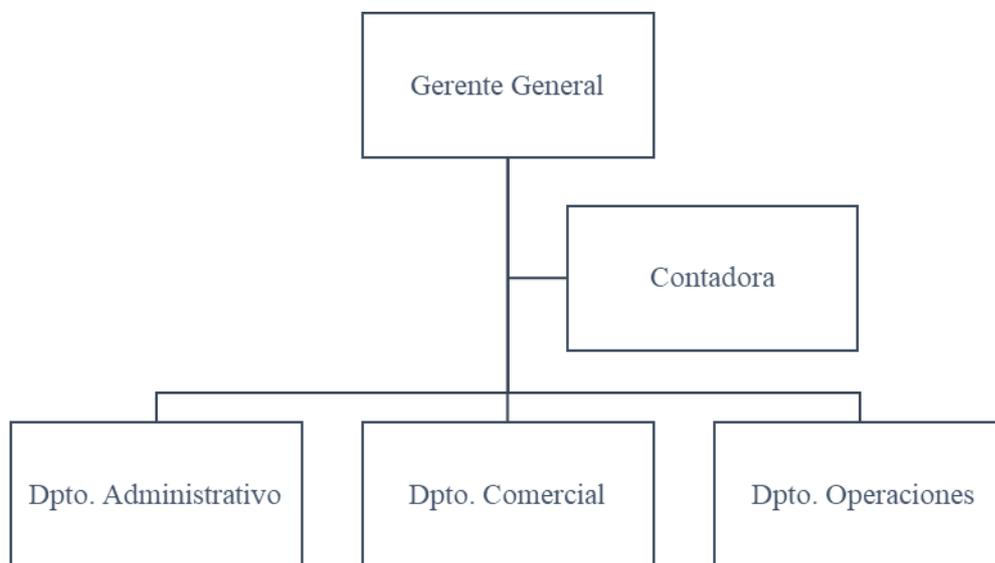


Figura 1-3 Organigrama estructural

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

3.3.5. Objetivo

Establecer la situación económica y financiera de la empresa Clima Center sujeta a estudio, con el fin de recomendar correctivos que permitan mejorar la eficiencia de la misma.

3.3.6. Alcance

La información que se presenta a continuación ha sido elaborada para la administración de la empresa, teniendo en cuenta la objetividad e imparcialidad al momento de visualizar los resultados alcanzados, de la siguiente manera:

La PRIMERA, está enfocada al análisis de las entrevistas, la SEGUNDA en el análisis vertical del Balance General y Estado de Resultados, la TERCERA en el análisis horizontal del Balance General y Estado de resultados y CUARTA por los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión y Rentabilidad, teniendo en cuenta que el periodo establecido para investigación es 2018-2019.

Como producto final se presenta un modelo de gestión financiera que incorpora y desarrolla propuestas para la mejora de cada uno de los problemas evidenciados, adaptadas de tal manera que se puedan desarrollar en la empresa, mediante el cumplimiento de objetivos y políticas.

3.3.7. Informe de problemas

Problema 1. No presenta una adecuada gestión del capital de trabajo

Una vez realizado el análisis vertical al Balance General, se puede concluir que el nivel de participación del efectivo respecto al total activo en el año 2018 es de 25,76% mientras que las cuentas por cobrar son de 30,40%. Así también en el año 2019 es de 20,08% y las cuentas por cobrar de 36,34%, lo cual indica que la empresa no tiene una adecuada gestión del capital de trabajo, y esto a futuro puede ocasionar un desfase en la misma.

Problema 2. No disponen de políticas de créditos

Una vez realizada la entrevista al propietario y contadora de la empresa, se determinó que no cuentan con políticas de créditos establecidas, por lo que es necesario establecer dichos fundamentos con la finalidad de que las decisiones tomadas sobre la entidad sean objetivas.

Problema 3. Alto porcentaje de morosidad

Tabla 17-3 Morosidad de los clientes

Problema 3	Alto porcentaje de morosidad
Fórmula.	<div style="text-align: center;"> $\frac{\text{Clientes Morosos}}{\text{Total Clientes empresa}}$ $\left(\frac{1784}{2230}\right) * 100 = 80\%$ </div> <div style="text-align: center;">  <p>COBRO A CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ CLIENTES MOROSOS ■ CLIENTES NO MOROSOS </div>

Interpretación.	<p>Análisis. Una vez analizado el índice de morosidad de los clientes mediante el indicador, se puede determinar que, existe un índice de morosidad de 80% que representan 1784 clientes que pagan con varios días de retraso.</p> <p>Además, en la aplicación de los indicadores financieros en el periodo medio de cobranza se observa que en el 2018 tardan 91,34 días y en el 2019 de 107,97 días las cuentas por cobrar en hacerse efectivas.</p>
------------------------	---

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Problema 4. Disminución de la utilidad Neta

Una vez realizado el análisis vertical al Estado de Resultados, se puede determinar que la Utilidad Neta disminuye considerablemente, esto debido a que la empresa adquiere mercaderías sin una orden emitida. Así también, la empresa presenta altos gastos generales afectando a la rentabilidad de la empresa.

Problema 5. Inexistencia de un método de control de inventarios.

Tabla 18-3 Cuestionario de Control Interno Inventarios

COMPONENTE: CONTROL DE INVENTARIO					
N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS			OBSERVACIÓN
		SI	NO	N/A	
1	¿ Conoce usted que es un sistema de control de inventarios?	X			
2	¿ la empresa aplica algún sistema de control de inventario?		X		D1. La empresa no aplica sistemas de control.
3	¿ La empresa cuenta con un responsable para el manejo de control de inventarios?	X			
4	¿ La empresa cuenta con informes actualizados de inventarios , para el análisis de pérdidas y manejos de los mismos?		X		D2. La empresa no cuenta con informes actualizados, lo cual es un riesgo grande para la empresa
5	¿ Existe equipos de seguridad para la custodia de las mercaderías en los almacenes ?		X		D3. La empresa no cuenta con equipos de seguridad lo cual ocasiona pérdidas de inventarios
TOTAL		2	3	0	

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Fórmula

$$NC = (CT/TP) * 100$$

$$NC = (2/5) * 100$$

NC = 40%

NR = 100 – NC

NR = 100 – 40

NR = 60%

Tabla 19-3 Nivel de confianza y riesgo

CONFIANZA		
BAJA	MEDIA	ALTA
15% – 50%	51% – 75%	76% – 95%
76% – 95%	51% – 75%	15% – 50%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

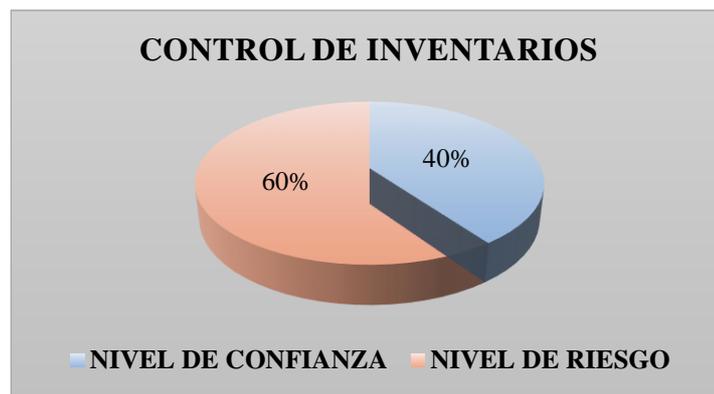


Figura 2-3 Control de inventarios

Fuente: (Clima Center, 2020).

Elaborado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

Luego de evaluar el componente de control de inventarios, mediante el cuestionario de control interno, se puede concluir que la empresa; no aplica ningún sistema de control de inventarios, no cuenta con informes actualizados de inventarios, no cuentan con equipos de seguridad para la custodia de las mercaderías, lo cual indica que tiene un riesgo medio la misma que debe ser mitigado, a fin de cumplir con los objetivos empresariales.

Problema 6. No realizan proyecciones de ventas

Una vez realizado la entrevista a la contadora y propietario, se pudo determinar que la empresa no realiza proyecciones o presupuestos de sus ventas, por lo cual se desconoce las estimaciones de los ingresos, así como la administración, gestión y control de la misma.

3.3.8. *Contenido de la propuesta*

La propuesta está contemplada por el desarrollo específico de los acápites tomados del modelo de gestión de Córdova-Padilla (2016, p.56), los cuales se elaboran contemplando la información recolectada en el proceso investigativo, la propuesta tiene la siguiente estructura:

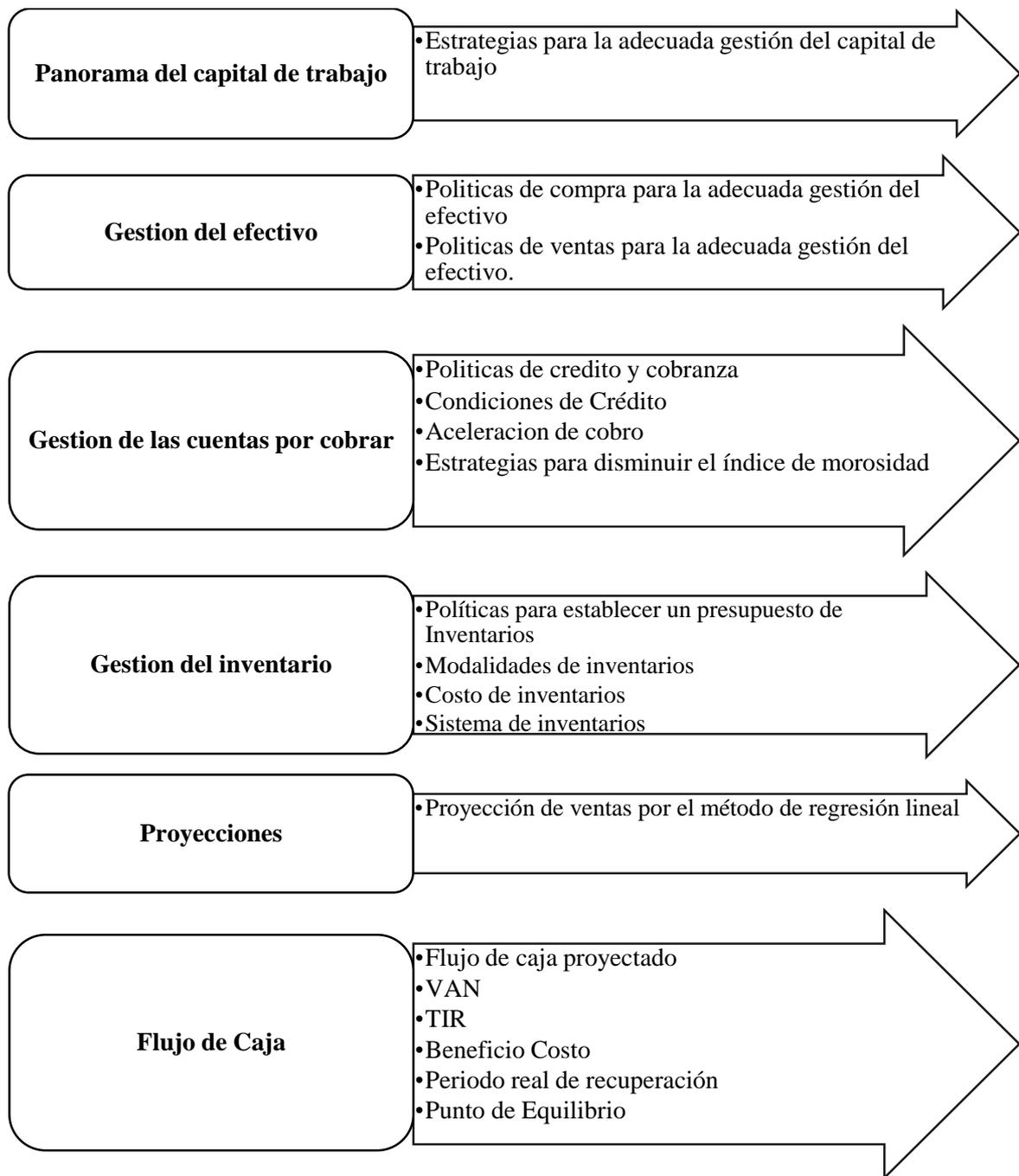


Figura 3-3 Contenido de la propuesta

Realizado por: Pérez, N. 2021.

3.3.8.1. *Panorama del capital de trabajo*

El capital de trabajo consiste en aquellos recursos que la empresa tiene a disposición para poder solventar todos los costos y gastos operativos, representan el “flujo financiero a corto plazo” es decir, toda la representación de transacciones que se puede representar en caracteres monetarios.

Una adecuada gestión del capital de trabajo es importante en la organización, para lograr mantener una buena liquidez, lo que finalmente tiene influencia en la rentabilidad y el porcentaje de riesgo empresarial; teniendo en cuenta que se busca reducir el nivel de cierto evento que ocasione el fracaso (Córdoba, 2012, p.188).

3.3.8.1.1. Estrategias para la adecuada gestión del capital de trabajo

Las siguientes estrategias se establecen con el objetivo de mejorar la gestión del capital de trabajo:

- Realizar flujos del efectivo que permitan visualizar las entradas y salidas de dinero.
- Elaborar un plan de contingencia.
- Mantener líneas de créditos pre aprobados.
- Vender los activos no corrientes de menor indispensabilidad para aumentar los activos corrientes.
- Realizar aportes por parte del propietario de la empresa para solventar las necesidades presentes.

3.3.8.2. Gestión del efectivo

El efectivo de una empresa consiste en todo aquel valor monetario al que se puede acceder de manera inmediata y sin necesidad de realizar una transacción comercial para obtener el valor necesitado. Como expresa, (Córdova, 2012, p.189), el efectivo consiste en el dinero en caja y el efectivo en bancos, que también pueden ser en el contexto del presente trabajo las Cooperativas de Ahorro y Crédito, que brindan servicios financieros.

3.3.8.2.1. Políticas de compra para la adecuada gestión del efectivo

Las políticas presentadas a continuación son de aplicación para poder obtener una mejor gestión del efectivo:

- Realizar la compra de materia con financiamiento de cuota vencida.
- Disminuir las cuentas por pagar a corto plazo con los proveedores.
- Mantener stock de inventario solamente de insumos de utilidad permanente.
- Realizar proyecciones de ventas por productos, en base a la demanda histórica de la empresa, para identificar las posibles necesidades.
- Mantener un presupuesto mensual proyectado para la compra de materiales.

3.3.8.2.2. Políticas de venta para la adecuada gestión del efectivo

- Realizar la mayor cantidad de ventas con un pago del 50% por anticipado.

- Priorizar la venta de productos con mayor rentabilidad.
- Analizar los costos de cada producto propuesto a la venta
- Realizar análisis de costos fijos mensualmente.

3.3.8.3. Gestión de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se desarrollan cuando se venden los productos de la compañía mediante créditos proporcionados a los clientes, es decir, son todas las expresiones monetarias que pertenecen a la empresa, pero se deben recaudar a cierto tiempo de los clientes a quienes se les vendió los productos con crédito (Córdoba, 2012c: p.191).

El correcto manejo de las cuentas por cobrar es una de las gestiones más importantes de la empresa, puesto que, si se tiene una gran cantidad de dinero invertida en esta cuenta, es como si se estuviera trabajando de manera gratuita, y la liquidez se ve afectada.

3.3.8.3.1. Políticas de crédito y cobranza

- Embarcar de acuerdo a la capacidad del cliente e investigar antes de otorgar crédito.
- Fijar montos considerables para otorgar crédito, según el cliente.
- Establecer tasas de interés acordes a las del mercado, para los créditos otorgados durante las ventas.
- No surtir pedidos nuevos si existen saldos pendientes.
- Implementar períodos delimitados para el crédito otorgado, mediante la firma de pagarés.
- Recuperar deudas vencidas mediante presión regular sobre los deudores.
- Disponer de instrumentos legales para la recuperación del dinero.
- Facturar de forma inmediata.
- Conceder descuentos y promociones.

3.3.8.3.2. Condiciones de crédito

- Determinar la actividad económica del cual provenga sus ingresos.
- Sus costos y gastos no deben ser mayores a sus ingresos.
- No haber contraído deudas en más de 3 instituciones financieras.

3.3.8.3.3. Aceleración de cobro

- Realizar avisos anticipados sobre la fecha de cobro de los créditos.
- Utilizar medios electrónicos para agilizar el cobro de créditos (Transferencias, depósitos)
- Limitar el recibo de cheques y otro tipo de papeles de cambio.

3.3.8.3.4. Estrategias para disminuir el índice de morosidad

Con el objetivo de disminuir el índice de morosidad se propone las siguientes estrategias:

Realizar llamadas preventivas (tres días de anticipación).

Tabla 20-3 Llamadas preventivas

ESTRATEGIA	Llamadas preventivas
INDICADOR	Porcentaje de llamadas preventivas mensuales
DESCRIPCIÓN	Mide las veces que se realice las llamadas preventivas mensuales para las cobranzas y la eficacia con los que se logran los objetivos.
META	Disminuir la morosidad.
FÓRMULA	N° de llamadas preventivas /Total de llamadas preventivas
FRECUENCIA DE MEDICIÓN	Mensual
RESPONSABLE	Contadora
MEDIO DE VERIFICACION	Presentación de informes
UNIDADES DE MEDIDA	Porcentaje

Realizado por: Pérez, N. 2021

Visitas preliminares.

Tabla 21-3 Visitas preliminares

ESTRATEGIA	Visitas preliminares
INDICADOR	Porcentaje de visitas preliminares
DESCRIPCIÓN	Mide las veces que se realice las visitas preliminares mensuales para las cobranzas y la eficacia con los que se logran los objetivos.
META	Disminuir la morosidad.
FÓRMULA	N° visitas preliminares/ Total visitas preliminares
FRECUENCIA DE MEDICIÓN	Mensual
RESPONSABLE	Contadora
MEDIO DE VERIFICACION	Presentación de informes
UNIDADES DE MEDIDA	Porcentaje

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Notificaciones (pasado cinco días desde la fecha de pago).

Tabla 22-3 Notificaciones

ESTRATEGIA	Notificaciones
INDICADOR	Porcentaje de notificaciones
DESCRIPCIÓN	Mide las veces que se realice las notificaciones pasado cinco días desde la fecha de pago.
META	Disminuir la morosidad
FÓRMULA	N° notificaciones realizadas/ Total notificaciones planificadas
FRECUENCIA DE MEDICIÓN	Mensual

RESPONSABLE	Contadora
MEDIO DE VERIFICACION	Presentación de informes
UNIDADES DE MEDIDA	Porcentaje

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Realizar cobros mediante ayuda judicial solamente en casos estrictos donde se haya evidenciado que la cuenta es incobrable y el cliente no presente animosidad de mantener relaciones comerciales con la empresa.

3.3.8.3.5. *Políticas para la reducción de gastos y compras innecesarias*

Es importante hacer hincapié acerca de las mercaderías que adquiere la empresa, debido a que el rendimiento económico de la misma, se ve afectado cuando existe exceso de productos en bodega, además ocasiona altos gastos que provocan una disminución de la utilidad empresarial, por tanto, se sugiere las siguientes estrategias:

- Planificar las compras mediante una orden que reflejen las necesidades para la comercialización o servicio.
- Realizar un estudio de tiempos que permita visualizar las fechas con mayores ventas dentro del mercado.
- Controlar los gastos, evitando compras innecesarias.
- Realizar un estudio que permita observar las necesidades.
- Pedir materiales en consignación.
- Manejar bajo pedidos para evitar acumulación de inventarios no deseados en stock.

3.3.8.4. *Gestión de inventario*

La gestión de inventario es necesaria para determinar la cantidad de material, insumos y productos que tiene la empresa a disponibilidad inmediata para realizar el proceso de venta o en su defecto el proceso productivo. El correcto manejo del inventario permite optimizar los costos y gastos y ayuda a reducir los tiempos de compra y producción.

3.3.8.4.1. *Políticas para establecer un presupuesto de inventarios*

- Determinar el presupuesto periódico de los insumos de uso permanente.
- Realizar un presupuesto tentativo en base a la proyección de ventas de productos más vendidos
- Establecer un presupuesto de efectivo para el pago de materiales indispensables en pedidos nuevos.
- Determinar cantidades máximas de materiales a disposición en inventarios, sin sobrepasar la capacidad operativa mensual.

3.3.8.4.2. *Modalidades de inventario*

- Mantener stock de insumos de consumo continuo.
- Ofrecer promociones a los clientes para incentivar la compra de los productos.
- Eliminar líneas o productos sin potencial de compra.
- Mantener niveles óptimos de inventarios.
- Liquidar inventarios obsoletos.

En caso de presentarse interrupciones para el aprovisionamiento.

- Realizar compra anticipada de materiales esenciales frente a casos de paros, huelgas, aumento de impuestos, etc.

3.3.8.4.3. *Costos del inventario*

- Determinar los costos de almacenamiento de inventario.
- Determinar los costos de logística para aprovisionamiento de inventario.
- Determinar los posibles gastos de inventario en caso de deterioros o pérdidas.
- Determinar el costo de procedimientos adicionales de aprovisionamiento en caso de falta de stock o imprevistos.

3.3.8.4.4. *Sistema de inventario.*

Con la finalidad de mantener un registro organizado del inventario de la empresa, se propone utilizar un modelo o sistema de inventario permanente Kardex, mediante la codificación del mismo según su función, utilidad y fecha de entrada. Esto con la finalidad de evitar el desgaste del inventario y utilizar eficientemente la disponibilidad existente.

El sistema de inventarios permanente, también conocido como perpetuo, permite un mantener un control constante de los inventarios, al llevar el registro de cada unidad de entradas y salidas del inventario. Este control se lleva mediante tarjetas denominadas Kardex, donde se lleva el registro de cada unidad, valor de compra, fecha de adquisición, valor de las salidas de cada unidad, la misma que permite visualizar en todo momento los saldos exactos de inventarios y el valor del costo de ventas (Sánchez et al., 2011, p.191).

Para poder mantener un orden y registro del mismo se utilizará el método permanente, que corresponde al registro mediante el Kardex, donde se establece utilizar o vender los materiales o productos según su fecha de ingreso y el costo o precio establecido en aquel tiempo; es decir, los primeros materiales que se compraron, serán los primeros que se utilizarán en el proceso productivo.

Ejemplo de inventario:

- El 1 de enero se tiene un saldo en almacén de 100 unidades de un lote recibido previamente, cada una de las unidades está valuada en \$10.
- El 3 de enero se reciben 50 unidades con un precio unitario de \$11.
- El 5 de enero se entregan 25 unidades.
- El 7 de enero se entregan 90 unidades.
- El 9 de enero se reciben 100 unidades con un precio unitario de \$12.
- El 11 de enero se entregan 70 unidades.

Tabla 23-3 Ejemplo Kardex

Nota	Fecha	Descripción	Entradas			Salidas			Totales		
			Cantidad	Valor unitario	Valor total	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Cantidad	Valor unitario	Valor total
1	1-ene	Saldo en almacén							100,00	11,00	1.100,00
2	3-ene	Compra	50,00	11,00	550,00				150,00	11,00	1.650,00
3	5-ene	Venta				25,00	11,00	275,00	125,00	11,00	1.375,00
4	7-ene	Venta				90,00	11,00	990,00	35,00	11,00	385,00
5	9-ene	Compra	100,00	12,00	1.200,00				135,00	11,74	1.585,00
6	11-ene	Venta				70,00	12,00	840,00	65,00	11,46	745,00

Fuente: (Celeberrima, 2021).

Elaborado por: Pérez, N 2021

Se determina el precio de venta o el costo de producción en función del costo de compra de los material o productos hasta que se agote el número de unidades adquiridas a dicho precio, posteriormente se utiliza el siguiente costo de compra en caso de que haya una variación hasta terminar con el stock adquirido a dicho precio y así consecutivamente.

Se recomienda utilizar el sistema de inventario Kardex con el fin de mejorar la planificación de comercialización o servicio, además se debe mantener los informes actualizados y realizar controles de forma permanente y por ultimo mantener bajo seguridad todos los inventarios existentes, de esta forma se podrá mejorar los procesos y tomar decisiones adecuadas que eviten gastos innecesarios.

3.3.8.5. Proyecciones

Las proyecciones son esenciales en las instituciones puesto que ayudan a pronosticar las variables económicas y financieras a corto y largo plazo, las mismas que, permiten tener información base para tomar decisiones. Además, Clima Center planea adquirir un crédito, la cual ayude a implementar todo lo necesario para estabilizar los recursos de la empresa.

3.3.8.5.1. Proyecciones de ventas por el método de regresión lineal

Tabla 24-3 Proyecciones de ventas regresión lineal

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas	388.298,29	287.292,94	365.879,32	368.521,61	360.981,89	362.173,57	364.833,16	367.492,75	370.152,33	372.811,92
Costo de Ventas	275.072,41	175.327,02	227.793,30	184.941,93	210.096,10	177.572,76	164.906,04	152.239,33	139.572,61	126.905,90
Inventario Inicial			3.047,38	7.688,87	5.532,11	7.907,52	9.149,88	10.392,25	11.634,61	12.876,98
Compras Netas	275.072,41	178.374,40	232.434,79	182.785,17	206.878,19	175.515,69	162.317,92	149.120,16	135.922,39	122.724,62
Inventario Final		(3.047,38)	(7.688,87)	(5.532,11)	(2.314,20)	(5.850,45)	(6.561,76)	(7.273,08)	(7.984,39)	(8.695,70)
Utilidad Bruta	113.225,88	111.965,92	138.086,02	183.579,68	150.885,79	184.600,81	199.927,12	215.253,42	230.579,72	245.906,02
Gastos										
Gastos Administrativos	36.015,21	47.963,77	46.898,08	63.869,88	50.360,91	62.400,82	66.860,57	71.320,33	75.780,08	80.239,83
Gastos de Ventas	307,50	1.449,43	920,99	839,82	987,11	1.125,85	1.200,81	1.275,78	1.350,74	1.425,70
Gastos Generales	11.745,60	42.141,89	89.003,83	69.440,72	89.936,22	83.725,98	84.192,18	84.658,37	85.124,57	85.590,76
Depreciaciones	2.764,80	2.520,00	225,97	462,00	1.157,76	1.273,54	1.400,89	1.540,98	1.695,08	1.864,58
Total Gastos	50.833,11	94.075,09	137.048,87	134.612,42	142.442,00	148.526,19	153.654,45	158.795,45	163.950,45	169.120,87
Utilidad antes de interés e impuesto	62.392,77	17.890,83	1.037,15	48.967,26	8.443,79	36.074,62	46.272,66	56.457,97	66.629,27	76.785,15
Gastos Financieros	3.088,93	2.845,59	2.087,05	1.443,52	621,34	116,11				

Utilidad antes de Impuestos	59.303,84	15.045,24	(1.049,90)	47.523,74	7.822,45	35.958,51	46.272,66	56.457,97	66.629,27	76.785,15
15% Trabajadores	8.895,58	2.256,79	(157,49)	7.128,56	1.173,37	5.393,78	6.940,90	8.468,70	9.994,39	11.517,77
Utilidad antes de impuestos	50.408,26	12.788,45	(892,42)	40.395,18	6.649,08	30.564,73	39.331,76	47.989,27	56.634,88	65.267,38
25% impuesto a la renta	12.602,07	3.197,11	(223,10)	10.098,79	1.662,27	7.641,18	9.832,94	11.997,32	14.158,72	16.316,85
Utilidad Neta	37.806,20	9.591,34	(669,31)	30.296,38	4.986,81	22.923,55	29.498,82	35.991,96	42.476,16	48.950,54

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Tabla 25-3 Proyecciones ventas

AÑO	VENTAS
2020	362.173,57
2021	364.833,16
2022	367.492,75
2023	370.152,33
2024	372.811,92

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Aplicación de fórmulas de regresión lineal para las Ventas**Tabla 26-3** Cálculo regresión lineal ventas

Año (X)	Ventas (Y)	XY	X²
1	\$ 388.298,29	\$ 388.298,29	1
2	\$ 287.292,94	\$ 574.585,88	4
3	\$ 365.879,32	\$1.097.637,96	9
4	\$ 368.521,61	\$1.474.086,44	16
5	\$ 360.981,89	\$1.804.909,45	25
TOTALES 15	\$1.770.974,05	\$5.339.518,02	55

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

$$b = \frac{n(\Sigma xy) - (\Sigma x)(\Sigma y)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$b = \frac{5(5.339.518,02) - (15)(1.770.974,05)}{5(55) - (15)^2}$$

$$b = 2.659,587$$

$$a = \frac{\Sigma y}{n} - b \frac{\Sigma x}{n}$$

$$a = \frac{1.770.974,05}{5} - 2.659,587 \frac{15}{5}$$

$$a = 346.216,049$$

$$y = a + bx$$

$$y = 346.216,049 + 2.659,587(6)$$

$$y_6(2020) = \$362.173,57$$

$$y_7(2021) = \$364.833,16$$

$$y^8(2022) = \$367.492,75$$

$$y^9(2023) = \$370.152,33$$

$$y^{10}(2024) = \$372.811,92$$

Tabla 27-3 Proyecciones ventas

AÑO	VENTAS
2020	\$362.173,57
2021	\$364.833,16
2022	\$367.492,75
2023	\$370.152,33
2024	\$372.811,92

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.



Gráfico 10-3 Proyección de ventas

Fuente: Clima Center

Realizado por: Pérez, N. 2021

Interpretación

Se propone realizar proyecciones de las ventas de acuerdo a los métodos estadísticos existentes (regresión lineal, mínimos cuadrados, de tendencias, combinación de factores), a fin de conocer el comportamiento de las mismas, por consiguiente, se elabora un ejemplo que permita visualizar las proyecciones para los periodos siguientes.

Si se aplica adecuadamente las políticas que se han propuesto y al inicio de cada año realicen proyecciones adecuadas de las ventas, estos rubros crecerán considerablemente, las mismas que, generarán mayor rentabilidad y maximización de las utilidades. Se ha aplicado el método de regresión lineal para proyectar las ventas en base a datos históricos, sin generar mayor alteración del crecimiento de las mismas, adecuando a la realidad empresarial, consecuentemente, al realizar el cálculo del análisis horizontal se observa que entre los cinco años anteriores se obtiene un

porcentaje promedio de crecimiento del 0,0045% por los mismos problemas que se han determinado, sin embargo al emplear el método propuesto se ha incrementado, obteniendo un promedio de aumento del 0,65% para cinco años posteriores. En un futuro si la empresa maneja adecuadamente los procesos, tenderá a crecer en un porcentaje más considerable.

3.3.8.6. Flujo de Caja proyectado

El flujo de caja es un instrumento importante para la empresa ya que le permite conocer oportunamente sobre el financiamiento necesario o sobre los activos con lo que contará en un periodo de tiempo dentro del mercado financiero (Marion, 2008).

Esta herramienta permite visualizar el comportamiento de las entradas y salidas de dinero de las actividades que realizan las empresas, por tanto, a partir de las utilidades proyectadas se procede a elaborar el flujo de caja proyectado, agregando un flujo de financiamiento que se obtendrá posteriormente, para el cual se realizará la evaluación financiera que permita determinar la viabilidad del mismo.

Tabla 28-3 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
		2020	2021	2022	2023	2024
Utilidad Neta		22.923,55	29.498,82	35.991,96	42.476,16	48.950,54
Depreciaciones		1.273,54	1.400,89	1.540,98	1.695,08	1.864,58
Flujo de caja operativo		24.197,09	30.899,71	37.532,93	44.171,23	50.815,12
Flujo de Financiamiento	50.000,00					
Capital		(10.000,00)	(10.000,00)	(10.000,00)	(10.000,00)	(10.000,00)
Intereses		(1.800,00)	(1.800,00)	(1.800,00)	(1.800,00)	(1.800,00)
Total flujo de financiamiento	(50.000,00)	(11.800,00)	(11.800,00)	(11.800,00)	(11.800,00)	(11.800,00)
Flujo de Caja Total	(50.000,00)	12.397,09	19.099,71	25.732,93	32.371,23	39.015,12
Flujo de Caja acumulado		12.397,09	31.496,80	57.229,73	89.600,97	128.616,09

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Tabla 29-3 Cuadro de amortización

Capital	50000				
Tasa	18%	Tomado como referencia del porcentaje de interés de la COAC DAQUILEMA.			
Tiempo	5				
Periodo	Saldo Inicial	Capital	Interés	Cuota	Saldo Final
					50000
1	50000	10000	1800	11800	40000
2	40000	10000	1800	11800	30000
3	30000	10000	1800	11800	20000
4	20000	10000	1800	11800	10000
5	10000	10000	1800	11800	0

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto es un indicador que permite medir lo que se espera de un proyecto bajo el fundamento absoluto, calcula la totalidad del aumento del capital como resultado de un determinado proyecto (Rocaber, 2007).

Tabla 30-3 Valor actual neto

Periodos		2020	2021	2022	2023	2024
Flujo de Caja Total	(50.000,00)	12.397,09	19.099,71	25.732,93	32.371,23	39.015,12

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

$$VAN = -I^0 + \frac{\sum Q_t}{(1+n)^t}$$

$$VAN = -50.000,00 + \frac{12.397,09}{(1+0,18)^1} + \frac{19.099,71}{(1+0,18)^2} + \frac{25.732,93}{(1+0,18)^3} + \frac{32.371,23}{(1+0,18)^4} + \frac{39.015,12}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN = 23.635,57$$

Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno es una herramienta que permite evaluar un determinado proyecto, es un apoyo para la adecuada toma de decisiones, por lo que al momento de la ejecución del proyecto es importante considerar todas las variables financieras y las de gestión con la finalidad de que permita llegar al logro de los objetivos planteados (Moreno, 2013).

Tabla 31-3 VAN y TIR

VAN	23.635,57
TIR	33,69%

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

VAN

El Valor Actual Neto es de 23.635,57 lo que significa que la inversión es rentable, es decir el valor de los cobros y pagos a futuro con una tasa de descuento del 18% generará beneficios.

TIR

La tasa interna de retorno es de 33,69%, lo que significa que la tasa de rendimiento interno que se obtendrá es mayor a la tasa mínima de rentabilidad que exige la inversión, es decir que es el porcentaje de rentabilidad que la empresa desea ganar.

Periodo Real de Recuperación PRI

Es un método a corto plazo que permite evaluar de forma favorable todos aquellos proyectos destinados a la inversión se considera como un indicador de liquidez y de riesgo ya que permite anticipar todos los eventos que se den a corto plazo en un proyecto (Vaquiro, 2010).

$$PRI = \text{Tiempo de recuperación} + \frac{\text{Reembolso no recuperado de la inversión al inicio año}}{\text{Flujo efectivo acumulado año siguiente}}$$

$$PRI = 2 + \frac{50.000,00}{57.229,73}$$

$$PRI = 2 \text{ años, 9 meses y 19 días}$$

Tabla 32-3 Periodo real de recuperación

Financiamiento (50.000)		2020	2021	2022	2023	2024
Flujo de Caja Total		12.397,09	19.099,71	25.732,93	32.371,23	39.015,12
Flujo de Caja acumulado		12.397,09	31.496,80	57.229,73	89.600,97	128.616,09
PRI	2,72 Años					

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

EL periodo real de recuperación de la inversión al valor presente es de 2 años, 9 meses y 19 días.

Beneficio / Costo

Es una técnica que es utilizada para la evaluación de los proyectos de inversión mediante la adecuada comparación de todos los costos asociados frente a los beneficios financieros que dará como resultado dicho proyecto, se dificulta cuando existen proyectos que no pueden ser cuantificables los beneficios en base al factor económico estableciendo de esta manera cuando son valores supuestos por beneficios futuros sin embargo permiten la toma oportuna de decisiones para invertir en un determinado proyecto (Ansari y Anderson, 2011).

Tabla 33-3 Flujo de caja operativo

	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos flujo de caja operativo	24.197,09	30.899,71	37.532,93	44.171,23	50.815,12
Egresos (Capital +interés)	11.800,00	11.800,00	11.800,00	11.800,00	11.800,00

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

$$VAN(ingresos) = \frac{\Sigma Q_1}{(1+n)^t}$$

$$VAN(ingresos) = \frac{24.197,09}{(1+0,18)} + \frac{30.899,71}{(1+0,18)^2} + \frac{37.532,93}{(1+0,18)^3} + \frac{44.171,23}{(1+0,18)^4} + \frac{50.815,12}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN(ingresos) = 110.536,19$$

$$VAN(egresos) = \frac{11800}{(1+0,18)} + \frac{11800}{(1+0,18)^2} + \frac{11800}{(1+0,18)^3} + \frac{11800}{(1+0,18)^4} + \frac{11.800}{(1+0,18)^5}$$

$$VAN(egresos) = 36.900,62$$

$$Costo\ de\ la\ Inversión = VAN(egresos) + Financiamiento$$

$$C.I = 36.900,62 + 50.000$$

$$C.I = 86.900,62$$

Tabla 34-3 Beneficio/Costo

VAN Ingresos Flujo de caja operativo y tasa de inversión	\$110.536,19
VAN Egresos (capital+ Interés)	\$36.900,62
Costo Inversión (VAN Egresos +Financiamiento)	\$86.900,62
Beneficio Costo (VAN (ingreso)/Costo de Inversión)	\$1,27

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

Interpretación

La relación Costo Beneficio es de 1,27, lo que indica que los beneficios son mayores a los costos, por tanto, la inversión es viable y debe ser considerado.

Punto de equilibrio

Es el nivel de ventas que una determinada empresa debe llegar para que pueda cubrir con todos los costos como de ventas, producción y los que son para destino administrativo; es así que se puede definir como el nivel de ingresos es igual a la suma de todos los costos totales. Es una herramienta que se convierte en útil al momento de establecer el apalancamiento operativo en un determinado momento de la empresa (Vaquiro, 2010).

Tabla 35-3 Punto de equilibrio en unidades

Costo Fijo mensual	5304,83	
Precio Venta Unitario	58,75	
Costo Variable Unitario	9,5	
Punto de Equilibrio (unidades producidas)	108	220
Utilidades		5.530,17

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

$$P.E = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

$$P.E = \frac{5304,83}{58,75 - 9,50}$$

$$P.E = 108$$

Tabla 36-3 Utilidades para el punto de equilibrio

Cantidad	Ventas	Costos totales	Utilidades
100	5.875,00	6.254,83	(379,83)
108	6.345,00	6.330,83	14,17
116	6.815,00	6.406,83	408,17
124	7.285,00	6.482,83	802,17
132	7.755,00	6.558,83	1.196,17
140	8.225,00	6.634,83	1.590,17
148	8.695,00	6.710,83	1.984,17
156	9.165,00	6.786,83	2.378,17
164	9.635,00	6.862,83	2.772,17
172	10.105,00	6.938,83	3.166,17
180	10.575,00	7.014,83	3.560,17
188	11.045,00	7.090,83	3.954,17
196	11.515,00	7.166,83	4.348,17
204	11.985,00	7.242,83	4.742,17
212	12.455,00	7.318,83	5.136,17

220	12.925,00	7.394,83	5.530,17
-----	-----------	----------	----------

Fuente: (Clima Center, 2020).

Realizado por: Pérez, N. 2021.

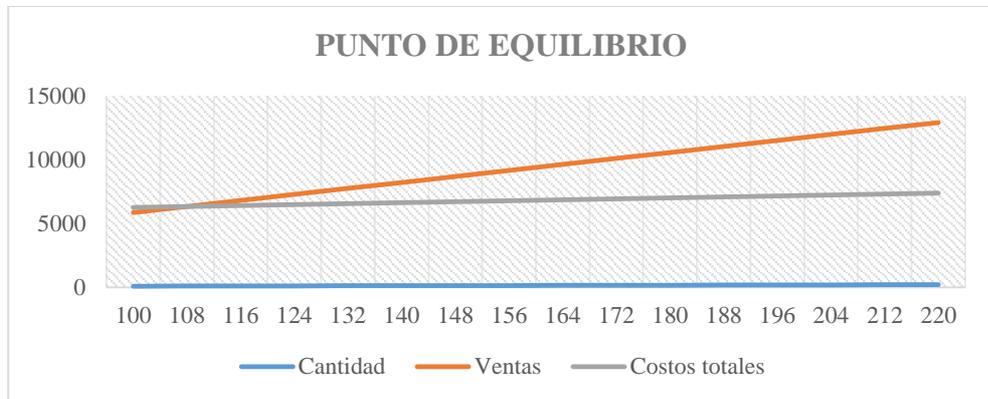


Gráfico 11-3 Punto de equilibrio

Fuente: Clima Center

Realizado por: Pérez, N. 2021

Interpretación

A partir de 108 unidades la empresa generará utilidades, es decir que es el umbral de rentabilidad, por el contrario, si se encuentra por debajo de lo establecido empezará a obtener pérdidas.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado todos los capítulos de la presente investigación se puede concluir lo siguiente:

- Con el fin de obtener información basada en fuentes bibliográficas, revistas y artículos científicos se procedió a ordenar la teoría necesaria para la investigación, la misma que fue seleccionada y citada bajo las normas APA, posteriormente se plasmó teorías relevantes que ayudó al desarrollo del modelo de gestión financiera para la empresa Clima Center.
- Luego de aplicar los instrumentos metodológicos de investigación, se identificó que la empresa Clima Center no cuenta con modelo de gestión financiera que logre optimizar los recursos financieros y económicos, por lo que se procedió a realizar la entrevista y el análisis a los estados financieros como son: Análisis Horizontal, Vertical y Razones Financieras, las cuales permitieron identificar el comportamiento de las cuentas por cobrar, gestión del capital de trabajo, inconsistencias en el control de inventarios, altos gastos generales y las ventas se manejan de forma empírica, es decir no se realiza ningún tipo de proyecciones que permitan observar el comportamiento a futuro.
- Finalmente, al obtener los resultados del análisis realizado anteriormente y acorde a los problemas, se procedió a elaborar un modelo de gestión financiera para le empresa Clima Center; en el cual se establecieron políticas para el panorama del capital de trabajo, la gestión del efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, proyección de ventas por el método de regresión lineal y a partir de la utilidad neta se determina el flujo de caja proyectado, VAN, TIR, Costo Beneficio, Periodo Real de Recuperación y el punto de equilibrio, debido a todo lo mencionado se concluye que se logrará la optimización de recursos económicos y financieros puesto que se visualiza los escenarios.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones se recomienda:

- A la empresa Clima Center, ubicada en el cantón Ambato, provincia Tungurahua, la aplicación del modelo de gestión financiera, como ha sido establecido y basado en un marco teórico sustentado en la gestión financiera con el propósito de exponer las herramientas financieras que permitirá aplicar adecuadamente a la práctica, a fin de llevar un control adecuado la parte financiera y económica de las actividades empresariales.
- Realizar evaluaciones periódicas a través de las herramientas financieras establecidas, puesto que, ayudará a visualizar la realidad empresarial, además es importante dar seguimiento constante y permanente acerca de la gestión del efectivo, capital de trabajo, cuentas por cobrar y los gastos de cada actividad de la empresa, con ello alcanzar la eficiencia en el uso de los recursos económicos y financieros.
- Considerar el modelo de gestión financiera que se ha propuesto, puesto que, se ha basado en el autor Marcial Córdova Padilla, las mismas que exponen la gestión de los procesos para cada área como políticas para el presupuesto de ventas, cobros, gestión del capital de trabajo, crédito y cobranza y sistema de inventarios que permitirán la adecuada canalización de los ingresos y egresos de las actividades en que ofrece Clima Center.

BLIBLIOGRAFÍA

- Fuentes Innovación y Cualificación. (2003). *Los balances*. Málaga: Innovación y Cualificación.
- Acosta Padilla, C. P., Benavides Echeverría, I. E., & Terán Herrera, M. (2016). El Activo. En C. P. Acosta Padilla, I. E. Benavides Echeverría, M. B. Terán Herrera, & D. Andrade (Ed.), *Fundamentos Contables Básicos* (1ra ed., pág. 27). Sangolquí: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/11689/1/FUNDAMENTOS%20CONTABLES%20BASICOS.pdf>
- Alvarado Calderón, A. E. (2017). <http://dspace.espace.edu.ec/>. Obtenido de <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/12729/1/72T01020.pdf>
- Ansari, W., & Anderson, E. (2011). *Beyond value? Measuring the costs and benefits of public participation*. Journal of Integrated Care.
- Blacio, R. (14 de 09 de 2009). *DerechoEcuador*. Obtenido de DerechoEcuador: <https://www.derechoecuador.com/companias-de-comercio-en-la-legislacion-ecuatoriana>
- Blacio, R. (26 de 10 de 2009). *DerechoEcuador*. Obtenido de DerechoEcuador: <https://www.derechoecuador.com/el-cooperativismo-en-el-ecuador>
- Brume, M. (2017). Gestión estratégica como herramienta para promover la competitividad de las empresas del sector logístico del departamenteo del Atlántico, Colombia. *ESPACIOS*, 38(51). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n51/a17v38n51p20.pdf>
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220-232. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6174482.pdf>
- Cámara de Comercio de Quito. (14 de 04 de 2013). *DerechoEcuador*. Obtenido de DerechoEcuador: <https://derechoecuador.com/sociedad-anonima>
- Cámara de Comercio de Quito. (06 de 2017). *www.ccq.ec*. Obtenido de [www.ccq.ec](http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf): http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- Capilla, R. (2016). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/fondo-de-maniobra.html>
- Celeberrima. (2021). *celeberrima*. Obtenido de <https://www.celeberrima.com/ejemplo-peps-primeras-entradas-primeras-salidas-valuacion-de-inventario/>
- Chanaluisa Orellana , M. Y. (2015). <http://dspace.espace.edu.ec>. Obtenido de [http://dspace.espace.edu.ec](http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/7305/1/22T0314.pdf?fbclid=IwAR1kUg0J_P_b9UKao-7eFgdVvM1y2YUwGxXgxztucsxOI1XnZ7anq_wfluU): http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/7305/1/22T0314.pdf?fbclid=IwAR1kUg0J_P_b9UKao-7eFgdVvM1y2YUwGxXgxztucsxOI1XnZ7anq_wfluU

- Chinchilla Monge, C. (2016). Gestión Empresarial & Innovación. *VCA PROFESIONAL, 1*.
Obtenido de <http://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Revista-Profesional-Vol-1.pdf>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: Ecoe.
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera*. ECOE Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf>
- Corporación Universitaria de Asturias. (2014). Empresa privada. *Corporación Universitaria de Asturias*, 4. Obtenido de https://danieljimenezm.weebly.com/uploads/3/9/3/5/39355131/pdf_2_clasificaci%C3%B3n_de_las_empresas_13_3_2014.pdf
- Corporación Universitaria de Asturias. (2014). Empresa pública. *Corporación Universitaria de Asturias*, 4. Obtenido de https://danieljimenezm.weebly.com/uploads/3/9/3/5/39355131/pdf_2_clasificaci%C3%B3n_de_las_empresas_13_3_2014.pdf
- Corporación Universitaria de Asturias. (2014). Empresas Mixtas. *Corporación Universitaria de Asturias*, 5. Obtenido de https://danieljimenezm.weebly.com/uploads/3/9/3/5/39355131/pdf_2_clasificaci%C3%B3n_de_las_empresas_13_3_2014.pdf
- De Juan, M. (2011). El Mercado, la demanda y el comportamiento del consumidor. En M. De Juan, *Fundamentos de Marketing* (pág. 46). Madrid. Obtenido de https://www.academia.edu/22655195/El_mercado_la_demanda_y_el_comportamiento_del_consumidor_Fundamentos_de_Marketing
- Del Río, J. (2016). Gestión organizacional en entornos complejos por parte de las MIPYMES del sector servicios de la ciudad Sincelejo. *Tendencias, 18(2)*, 45-57. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a03.pdf>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2020). *Empresario individual: Creación y puesta en marcha*. Madrid: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Obtenido de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/AutonomoCreacionPuestaEnMarcha.pdf>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2020). *Sociedad Limitada: Creación y puesta en marcha*. Madrid: Ministerio de Industria, comercio y turismo. Obtenido de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/SRLCreacionPuestaEnMarcha.pdf>
- Emery, D. R., & Finnerty, J. D. (2000). *Administración Financiera Corporativa*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educacion.
- Espín Oleas, M. E. (2019). Gestión. En M. E. Oleas, *Modelo para la Gestión del Talento Humano orientado al alto desempeño de los docentes de las universidades ecuatorianas* (pág. 9).

- Riobamba: Dirección de Publicaciones. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2020-10-15-200741-Modelo%20de%20gesti%C3%B3n%20final.pdf>
- Espín Oleas, M. E. (2019). Modelos. En M. E. Oleas, *Modelo para la gestión del talento humano orientado al alto desempeño de los docentes de las universidades ecuatorianas* (pág. 22). Riobamba: Dirección de Publicaciones Científicas Riobamba, Ecuador. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2020-10-15-200741-Modelo%20de%20gesti%C3%B3n%20final.pdf>
- Fajardo Ortiz, M., & Soto González, C. (2018). Gestión Financiera. En M. Fajardo Ortiz, & C. Soto González, *Gestión Financiera Empresarial* (pág. 45). Machala, Ecuador: UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14354/1/Cap.2%20Fundamentos%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20financiera.pdf>
- Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2017). Metodología de la Investigación. En C. Fernández Collado, & M. d. Baptista Lucio, *Metodología de la Investigación* (págs. 4-5). Santa Fe: Mc Graw Hill. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Gómez, I., & Brito, J. (2020). *Emprendimiento y negocios*. Guayaquil: Universidad Internacional del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4146/1/ADMINISTRACION%20DE%20OPERACIONES.pdf>
- González Citelly, S. D. (2015). <http://dspace.esPOCH.edu.ec/>. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/7503/1/22T0329.pdf>
- González González, L. E. (2015). Modelo de Gestión. *Departamento de Expresión Gráfica y Cartografía*, 8. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/49193/6/I2_03_02.pdf
- Hernández, S. J., & Rodríguez. (2011). *Fundamentos de gestión empresarial enfoque basado en competencias*. Veracruz, México: McGraw-Hill.
- Jaramillo, S. (2017). <http://sandramilenajaramillocano.blogspot.com/>. Obtenido de <http://sandramilenajaramillocano.blogspot.com/2017/01/presentacion-de-administracion.html>
- Macías, J. (2018). *Las necesidades operativas de fondos y la rentabilidad de las empresas españolas públicas versus privadas. 2014-2017*. Las Palmas de Gran Canaria: Universidad de las Palmas de Gran Canaria. Obtenido de

[https://accedacris.ulpgc.es/bitstream/10553/76622/2/TFG_Macias_Santana_Josu% c3% a 9.pdf](https://accedacris.ulpgc.es/bitstream/10553/76622/2/TFG_Macias_Santana_Josu%c3%a9.pdf)

Marion, R. (2008). *Flujo de caja proyectado*. Venezuela.

Martínez, Á. (2013). Desarrollo y definición de un modelo de gestión como paso previo a la innovación empresarial. *Revista de la Asociación Española para la Calidad*, 42-46. Obtenido de https://www.aec.es/c/document_library/get_file?uuid=9760bbb8-93ac-4de4-a201-d5470864b3b3&groupId=10128

mheducation. (2020). Elementos de la empresa. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 8). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Elementos de la empresa. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 8). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Elementos de la empresa. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 9). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Funcion administrativa. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 14). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Funcion comercial. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 13). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Función de dirección. En mheducation, *La empresa y su organizacion* (pág. 13). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Funcion Financiera. En mheducation, *La empresa y su organizacion* (pág. 13). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Función productiva. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 13). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Funciones de la empresa. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 13). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

mheducation. (2020). Gestion de los recursos humanos. En mheducation, *La empresa y su organización* (pág. 13). Madrid, España: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>

- mheducation. (2020). La empresa. En mheducation, *La empresa y su organización* (págs. 7-8). Madrid: McGraw Hill. Obtenido de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448199359.pdf>
- Mir Fernández, C. (2008). DERIVADOS FINANCIEROS Y EL ESTADO DE RESULTADOS GLOBALES. *Revista Universo Contábil*, 4(4), 97-111. Recuperado el 10 de 12 de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117015194007.pdf>
- Monferrer, D. (2013). *Fundamentos de Marketing* (1ra ed.). Universitat Jaume I. Obtenido de <http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/49394/s74.pdf>
- Moreno Polo, Y. (2014). Modelo de Gestión. *El Sevier España*, 150. Obtenido de <file:///C:/Users/SANTIAGO/Downloads/S2215910X14700370.pdf>
- Moreno Polo, Y. C. (2014). Modelo de Gestión. *Elsevier España*, 149. Obtenido de <file:///C:/Users/SANTIAGO/Downloads/S2215910X14700370.pdf>
- Moreno, F. (2013). *La TIR una herramienta de cuidado*. España: Universidad Pontificia Comillas .
- Omeñana, J. (2017). *Contabilidad General* (13va ed.). Barcelona: Grupo Planeta. Obtenido de <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788423427574.pdf>
- Padilla, M. C. (2016). Gestión Financiera. En M. C. Padilla, *Gestión Financiera* (pág. 3). Eco Ediciones.
- Prieto Castellanos, B. J. (2017). Método Deductivo. *Cuadernos de Contabilidad*, 11. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v18n46/0123-1472-cuco-18-46-00056.pdf>
- Prieto Castellanos, B. J. (2017). Método Inductivo. *Cuadernos de Contabilidad*, 10. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v18n46/0123-1472-cuco-18-46-00056.pdf>
- Prieto Castellanos, B. J. (2017). Uso de los métodos deductivo e inductivo. *Cuadernos de Contabilidad*, 9-11. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v18n46/0123-1472-cuco-18-46-00056.pdf>
- Prieto Herrera, J. E. (2012). *Gestión estratégica Organizacional*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Prieto, C. (2010). *Análisis Financiero*. Bogotá: FUNDACIÓN PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR SAN MATEO. Obtenido de <http://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-analisis-financiero.pdf>
- Reinares, E., & Blanco, A. (2015). *La gestión del marketing en las PYMES*. Madrid. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Eva_Reinares_Lara/publication/334974815_La_gestion_de_Marketing_en_las_PYMES/links/5d48b6404585153e593fde75/La-gestion-de-Marketing-en-las-PYMES.pdf
- Rocaber, J. P. (2007). *Los criterios Valor Actual Neto Y Tasa Interna de Rendimiento* . Bogota: E- Pública.

- Rubio Domínguez, P. (2008). *Introducción a la Gestión Empresarial*. Madrid, España: Ie. Obtenido de http://www.adizesca.com/site/assets/g-introduccion_a_la_gestion_empresarial-pr.pdf
- Salgado, R. (5 de 01 de 2016). *DerechoEcuador*. Obtenido de DerechoEcuador: <https://derechoecuador.com/administracion-de-la-sociedad-colectiva>
- Sánchez López, M., Vargas López, M., Reyes Luna, B., & Vidal Vásquez, O. L. (2011). Sistema de Control de Inventarios. *Tecnológica*, 43.
- Solís, M., Méndez, S., Moctezuma, A., Novela, R., Martínez, E., & Amaya, G. (2012). La importancia de la liquidez, rentabilidad, inversión y toma de decisiones en la gestión financiera empresarial para la obtención de recursos en la industria de la pesca de pelágicos menores en Ensenada, B.C. *Universidad Autónoma de Baja California*, 24-27-32. Obtenido de <http://www.aeca1.org/xviiiicongresoaecca/cd/161c.pdf>
- Tenelema Enriquez, E. P. (2016). <http://dspace.epoch.edu.ec>. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec>: http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/7603/1/22T0383.pdf?fbclid=IwAR3DYahRKFcGrVG02Pn_KC4MZluorQ0DXz3qFx_o9JpzfcCT2gYxGkYqK7E
- Universidad de Granada. (2020). <https://spinoff.ugr.es/>. Obtenido de <https://spinoff.ugr.es/>: <https://spinoff.ugr.es/spinoffs/infobenefit/tipos-de-empresas-formas-juridicas/>
- Universidad Interamericana Para el Desarrollo. (2020). *Análisis financiero, Análisis vertical y horizontal, índices o razones financieras*. Universidad Interamericana Para el Desarrollo. Obtenido de http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/analisis-financiero-en-horizontal_1563830329.pdf
- Vaquiroy, J. D. (2010). *Periodo de recuperación de la inversión*. Madrid: Pymes futuro.
- Velásquez Contreras, A. (2003). Modelo de gestión de operaciones para PYMES innovadoras. *Escuela de Administración de negocios*. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/reader.action?docID=3171600&query=%22Modelo+de+Gesti%C3%B3n%22&ppg=4>
- Yanchatipán Haro, M. E. (2017). <http://dspace.epoch.edu.ec/>. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/>: <http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/12813/1/72T01106.pdf>



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

Fecha de entrega: 12/08/2021

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: NOEMI ESTRELLA PÉREZ YAMBI
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: INGENIERA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.
 12-08-2021 1492-DBRA-UTP-2021